Schriften des Instituts für ostdeutsche Wirtschaft an der Universität Königsberg

herausgegeben von

Dr. A. Hesse
Professor der Staatswissenschaften
Direktor des Instituts für ostdeutsche Wirtschaft

Dr. A. Brackmann
Professor der Geschichte

Dr. O. Gerlach
Professor der Staatswissenschaften

Dr. J. Hansen
Professor der Landwirtschaft

Dr. F. Werner
Professor der Handelswissenschaften

Achtes Heft

Jena
Verlag von Gustav Fischer
1920

Der Salzheringshandel Königsbergs und Danzigs

Von

Dr. Bruno Siltmann
Dozent an der Handelshochschule zu Königsberg Pr.

Jena
Verlag von Gustav Fischer
1920

Alle Rechte vorbehalten.

HD
9469
H43 G48

1065243

Inhaltsverzeichnis.

Seite

I. Die Entwicklung und Statistik.

1. Der Königsberger und Danziger Salzheringshandel in älterer Zeit 1
2. Die Stellung Königsbergs und Danzigs innerhalb des modernen internationalen Salzheringshandels 3
3. Der russische Markt 15
4. Der Inlandsmarkt 18
5. Die Ursachen der Intensität der Nachfrage 19
6. Die Bezugsländer für die Salzheringe 23
7. Die Stellung des Salzherings innerhalb des Gesamtgüterverkehrs Königsbergs und Danzigs 29

II. Der Transport.

1. Die Verschiffung 31
2. Der Eisenbahnversand 32
   a) Der Verkehr mit deutschen Stationen 33
   b) Der Eisenbahnverkehr mit Rußland 35
   c) Die Spedition und der Eisenbahnversand nach Galizien 42

III. Salzheringssorten.

1. Allgemeines und Übersicht 45
2. Schottische und irische Salzheringe 50
   Bestimmungen der Branding Regulations 53
3. Englische 63
4. Norwegische, isländische und schwedische 64
5. Deutsche 68
6. Holländer 69

IV. Die Technik des Salzheringsgroßhandels.

1. Die am Großhandel beteiligten selbständigen Personen 71
2. Die Lagerhäuser und die Anlagen für den Transport 78
3. Der Einkauf der Importeure 80
   a) Die Einkaufswege 80
   b) Der Inhalt des Kaufvertrages zwischen Importeur und seinem Lieferanten 82
   c) Die Form des Kaufabschlusses und die Tätigkeit der Vermittler 88
   d) Die Faktur des Exporteurs und ihre Regulierung 95
4. Das Kommissionsgeschäft des Importeurs 97
5. Der Verkauf des Importeurs an das Inland 99
6. Das Geschäft zwischen Importeur und russischem Kommissionär 103

Seite
7. Der Verkauf der russischen Kommissionäre 109
8. Tendenzen des Königsberger und Danziger Salzheringshandels 113

V. Die Preise

1. Die Preise des Marktes 118
2. Die Kosten der Ware und die Verkaufspreise im Groß- und Kleinhandel . . 120

VI. Die Zölle.

1. Der deutsche Zoll 128
2. Der russische Zoll 134

1. Anhang: Gebräuche im Königsberger Großhandel mit gesalzenen Heringen 138
2. Anhang: Geschäftsbedingungen des Vereins der Kommissionäre für den Heringsexport nach Rußland 143

Benutzte Literatur.

Abschnitt 1.

Statistik des Deutschen Reichs 1880—1913.
Statist. Jahrbuch für das Deutsche Reich 1915.
Fishery Board for Scotland Report 1913.
Ders., Herring Trade on Continent 1910/13.
Ber. des Vorsteheramts der Kaufmannschaft Königsberg für 1849/1913.
Ber. des Vorsteheramts der Kaufmannschaft Danzig 1849/1913.
Ber. der Vorsteher der Kaufmannschaft Stettin für 1880/1913.
Hamburgs Handel i. J. 1910—1913.
Ber. der Handelskammer Bremen, Breslau, Köln a. Rh., Halle, Leipzig 1912/13 und Berlin 1908/1913.
Rigaer Handelsarchiv für 1912.
Indberetning fra Norges fiskeriagent Westergaard til Fiskeridirektoren 1910/1912 (nicht im Handel).
Armstedt, Geschichte der Kgl. Haupt- und Residenzstadt Königsberg i. Pr., Stuttgart 1899.
Blümke, Stettins hansische Stellung und Heringshandel in Schonen, Stettin 1887.
Daenell, Die Blütezeit der deutschen Hanse, Leipzig 1906.
Hirsch, Danzigs Handels- und Gewerbefleiß unter der Herrschaft des deutschen Ordens, Leipzig 1858.
Jagow, Die Heringsfischerei an den deutschen Ostseeküsten im Mittelalter, Berlin 1915. (Archiv f. Fischereigesch. H. 5.)
Mitteilungen des deutschen Seefischerei-Vereins, Bd. XXIX bis XXXI.
Münsterberg, Der Handel Danzigs, Berlin, Volksw. Zeitfragen Nr. 217/18.
Schäfer, Die deutsche Hanse, Leipzig 1914.
Stahmer, Fischhandel und Fischindustrie, Stuttgart 1913.
Thomsen, Danzig als Handelshafen, Danzig 1918.
Tomsohrde, Die Heringsfischereiperiode an der Bohus-Len-Küste von 1556—1589. Berlin 1914 (Archiv. f. Fischereigeschichte H. 3.)

Abschnitt 2.

Ber. Königsberg, Danzig und Stettin wie bei 1.
Mitteilungen des deutschen Seefischerei-Vereins, Bd. XXIX bis XXXI.

Abschnitt 3.

Ber. Königsberg, Danzig und Stettin wie bei 1.
Fishery Board for Scotland, Report 1913.
Ders., Herring Trade on Continent 1910—13.
Ders., Branding Regulations.
Norwegisches Gesetz über die Heringswrake, Bergen 1906.
Deutscher Seefischereialmanach 1913.
Jagow, Der Hering im Volksglauben und in der älteren Forschung (Archiv für Fischereigeschichte H. 6), Berlin 1915.
Stahmer, Fischhandel und Fischindustrie, Stuttgart 1913.

Abschnitt 4.

Ber. Königsberg, Danzig und Stettin wie bei 1.
Fishery Board for Scotland, Herring Trade on Continent 1910—1913.

Abschnitt 5.

Ber. Königsberg und Danzig wie bei 1.
Monatsber. d. Statist. Amts der Stadt Königsberg 1908—1913.

Abschnitt 6.

Ber. Königsberg, Danzig und Stettin wie bei 1.
Herwig, Die große Heringsfischerei, Berlin 1897. (Mitteilungen des deutschen Seefischerei-Vereins.)
Stahmer, Fischhandel und Fischindustrie, Stuttgart 1913.

Sonstige benutzte Quellen.

Akten der Handelskammer Königsberg i. Pr.
Akten des Vorsteheramts der Kaufmannschaft Danzig.
Akten des Vereins der Importeure in Königsberg.
Geschäftsbücher und Geschäftspapiere von Importeuren i. e. S. und Kolonialwarengroßhändlern.
Privat-Codes von Exporteuren.

I. Entwicklung und Statistik.

1. Der Königsberger und Danziger Salzheringshandel in älterer Zeit.

Schon im Mittelalter hatte der Salzheringshandel für die deutschen Ostseehäfen eine große Bedeutung. Ausführliche Nachrichten liegen über den Heringshandel seit dem 13. Jahrhundert vor, als die Heringsfischerei bei der damals zu Dänemark gehörigen Halbinsel Schonen in großem Maßstabe einsetzte. Der Hering wurde dort in bedeutenden Mengen von dänischen und fremden Fischern in der Zeit vom Jakobus- bis zum Martinstage gefangen und frisch an den Landungsplätzen vorwiegend an deutsche Kaufleute abgesetzt, die alljährlich zur Fangzeit in Scharen mit Handwerkern und Fischern aus den Seestädten und großen Binnenplätzen nach Schonen zogen. Um die Salzung an den Landungsplätzen vornehmen zu können, den Ankauf besser in der Hand zu behalten und auch sonst Handel zu treiben, erwarben die fremden Händler Niederlassungsrechte bei den Städten Falsterboe und Skanör. Den einzelnen Städten oder Städtegruppen wurden Privilegien verliehen und Plätze, Vitten oder Fitten genannt, zugewiesen, auf denen sie Gebäude für ihre Zwecke errichteten. Die Ostseeplätze hatten ihre Vitten bei Falsterboe, wo auch von einer preußischen Vitte[1]), die 1368 erworben wurde, berichtet wird.

Diese Vitte lag neben derjenigen Lübecks. Die vier Städte Danzig, Thorn, Elbing und Königsberg verwalteten sie gemeinsam und ernannten abwechselnd einen Vogt, der für Aufrechterhaltung der Ordnung und für Rechtspflege sorgte.

Danzig, damals der erste Handelsplatz im Osten Deutschlands, versandte den Salzhering schon im 13. und 14. Jahrhundert nach Litauen, Masovien und Polen, z. B. nach Krakau, wo der Hering wie heute als

[1]) Der Strömling der Danzier Bucht, eine Heringsart von geringer Größe, dürfte auch in älteren Zeiten nicht in größeren Mengen eingesalzen worden sein und deshalb als Salzhering für den Handel keine Bedeutung gehabt haben.

Fastenspeise beliebt war. Der Heringshandel Königsbergs scheint dagegen damals im Vergleich zu dem Danzigs nur unbedeutend gewesen zu sein. Aber auch von Königsberg wurde der Salzhering nicht nur in Preußen sondern auch nach Litauen durch die Groß-Schäfferei des Ordens abgesetzt. Anfang des 15. Jahrhunderts ließ zum ersten Male die Ergiebigkeit des Heringsfangs bei Schonen stark nach und die Preußische Bitte verfiel. Königsberg gab seine Rechte bei der Verwaltung der Bitte 1422 auf, 1436 wurden die Fahrten nach Schonen von Danzig allein fortgesetzt. Seit der Mitte des 16. Jahrhunderts blieben die großen Heringszüge bei Schonen ganz aus, erschienen aber von 1556 bis 1589 an der Bohus-Len-Küste (Vigen). Nach Thomforde[1]) ist die Ausbeute an dieser Küste viel bedeutender als die bei Schonen gewesen, die meist überschätzt worden ist. Auch an dem Heringshandel mit Vigen, der sich ähnlich wie der mit Schonen vollzog, hat Danzig in großem und Königsberg wahrscheinlich in nur geringem Umfange teilgenommen. Nach Aufhören auch dieser Fischerei waren die Ostseestädte nicht mehr in der Lage, den Salzheringshandel in der Art und dem Umfange wie bisher zu betreiben, wodurch für sie eine Quelle des Wohlstandes versiegte. Von dieser Zeit ab mußten die Ostseeplätze den gesalzenen Hering von fremden Nationen kaufen, während sie früher den frischen Hering erwarben und selbst salzten.

In der Nordsee wurde der Hering vom 15. Jahrhundert ab in großen Mengen besonders von den Holländern gefangen, die ihn nach verbesserter deutscher Art salzten und auf weite Strecken zu Lande und zu Wasser versandten. Nach Eingang der Fischerei an der Bohus-Len-Küste erlangten die Holländer fast ein Monopol in der Produktion von Salzheringen. Auch der Osten Deutschlands wurde von ihnen versorgt. Der erste Versandplatz Europas für Salzheringe wurde Amsterdam, der großen Nutzen aus dem Heringshandel zog, so daß gesagt wurde „Amsterdam sei auf Heringen erbaut".

Im 18. Jahrhundert verfiel die Heringsfischerei der Holländer; an ihre Stelle traten Schotten und Norweger. Zu Beginn des 19. Jahrhunderts war die einst so blühende holländische Heringsproduktion fast ganz erloschen. Auch eine bescheidene deutsche Heringsfischerei in der Nordsee, die seit dem 17. Jahrhundert bestanden hatte, verschwand in der Mitte des vorigen Jahrhunderts.

Im Gesamthandel Königsbergs und Danzigs nahm der Salzhering auch im 17. und 18. Jahrhundert eine hervorragende Stellung ein; neben Salz war er der wichtigste Artikel bei der seewärtigen Einfuhr. Vorwiegend

[1]) Vgl. Thomforde, die Heringsfischereiperiode an der Bohus-Len-Küste von 1556 bis 1589.

zwar auf diesen Märkten bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts der norwegische Salzhering zu finden. Seit Beginn des 19. Jahrhunderts jedoch gewann der schottische Hering, der den ersten Platz auf dem Weltmarkt eroberte, auch in Danzig und Königsberg ständig an Bedeutung.

Der Königsberger Import schwankte in den fünfziger Jahren des vorigen Jahrhunderts zwischen 50000 und 82000 Heringstonnen, wovon etwa die Hälfte nach Rußland und Polen abgesetzt wurde. In Danzig betrug die Einfuhr zwischen 56 und 100000 Heringstonnen und es bestand eine bedeutende Ausfuhr nach Polen. Das Geschäft mit Norwegen wurde in älterer Zeit zum größten Teil im Baratt gegen Getreide, besonders Roggen gemacht. Noch 1863 schreibt der Jahresbericht der Königsberger Kaufmannschaft, daß der Einkauf fast ausschließlich gegen Retournierung von Getreide erfolgt. Hieraus erklärt sich, daß früher in der Regel die Salzheringsimporteure gleichzeitig Exporteure für Getreide waren. Diese Handelshäuser ließen im letzten Drittel des 18. Jahrhunderts den einen oder anderen Zweig fallen und wurden zu Spezialisten; nur eine Firma in Königsberg pflegt noch heute den Handel mit Getreide und Heringen.

2. Die Stellung Königsbergs und Danzigs innerhalb des modernen internationalen Salzheringshandels

wurde vor dem Weltkriege bedingt durch die geographische Lage der Produktions- und Konsumtionsgebiete.

In Europa wird der Hering (Clupea harengus) in bedeutenden Mengen von der Bevölkerung Großbritanniens, Norwegens, Hollands, Deutschlands, Schwedens und Frankreichs eingesalzen. Rußland salzt nur geringe Mengen seines Heringsfanges an der Murmanküste und im Weißen Meer ein, besitzt aber einen ergiebigen Fang eines ähnlichen Fisches im Kaspischen Meer (Clupea caspica genannt), der ebenfalls eingesalzen wird und wirtschaftlich dem Salzhering gleichzustellen ist. In fremden Erdteilen hat nur Nordamerika eine nicht sehr umfangreiche Salzheringsproduktion. Über die Größe der Ausfuhr der wichtigsten Länder in den letzten Jahren vor dem Weltkriege gibt Tabelle I eine Übersicht. Hiernach hatte die Salzheringsproduktion bis einige Jahre vor dem Kriege eine steigende Tendenz. Besonders beachtenswert ist das Aufkommen der großen englischen Ausfuhr, die für die Importplätze Königsberg und Danzig vor dem Kriege von größter Bedeutung war.

Großbritannien, das wichtigste Produktionsland der Salzheringe, hat keinen eigenen Verbrauch, Norwegen und Holland besitzen zwar einen relativ erheblichen Konsum, arbeiten aber doch vorwiegend für den Export,

Tabelle I.

Die Salzheringsausfuhr europäischer Länder und die deutsche Produktion.

Jahr	Schottland einschl. Inseln	England	Norwegen	Holland	Schweden	Deutschland	Insgesamt	Durchschnitt von drei Jahren
	Faß[1])							
1899	829 000	250 000	393 000	278 000	9 000	70 000	1 759 000	
1900	852 000	300 000	570 000	415 000	6 000	120 000	2 143 000	2 124 000
1901	1 145 000	250 000	415 000	520 000	—	140 000	2 470 000	
1902	1 222 000	430 000	555 000	723 000	—	170 000	3 100 000	
1903	1 102 000	300 000	636 000	808 000	20 000	200 000	3 046 000	3 124 000
1904	1 460 000	345 000	404 000	780 000	22 000	215 000	3 226 000	
1905	1 440 000	405 000	663 500	592 000	6 200	199 800	3 306 500	
1906	1 394 300	400 000	526 700	712 300	12 200	335 400	3 380 900	3 710 000
1907	1 791 000	600 000	808 000	797 000	42 000	379 000	4 417 000	
1908	1 530 200	590 000	634 100	653 300	44 100	300 200	3 752 500	
1909	1 325 000	652 000	783 000	752 000	16 000	330 000	3 850 000	3 878 000
1910	1 673 100	474 000	728 900	750 600	20 400	384 000	4 031 000	
1911	1 468 400	733 900	581 000	640 500	40 400	310 700	3 774 900	
1912	1 494 500	903 000	585 500	524 700	34 800	228 300	3 770 800	3 900 900
1913	1 342 400	1 138 000	508 700	784 800	37 000	346 200	4 157 100	
1914	1 029 226	102 490	234 119	497 166	—	100 000	2 130 513	

Frankreich mit geringem Konsum importiert und Schweden mit relativ großem Konsum exportiert; in Rußland und Deutschland jedoch reichte die eigene Produktion unmittelbar vor dem Kriege nur aus, um je etwa $^1/_5$ des eigenen Bedarfs zu decken. Beide Länder hatten einen so starken Verbrauch, daß sie zusammen etwa $^9/_{10}$ des Gesamtexports der Ausfuhrländer aufnahmen. Als Importländer für Salzheringe hatten außerdem noch Österreich-Ungarn und die Vereinigten Staaten von Nordamerika einige Bedeutung. Andererseits sind Versuche in früheren Jahren, amerikanische Salzheringe in Europa einzuführen, stets gescheitert.

Der internationale Salzheringshandel vollzog sich demnach ganz vorwiegend zwischen den Exportländern Großbritannien, Norwegen und Holland und den Importländern Rußland und Deutschland. Der Anteil Deutschlands ergibt sich aus den Tabellen II—V. Im Spezialhandel zeigt sich eine steigende Tendenz der Einfuhr bis einige Jahre vor dem Kriege. Beachtenswert ist die absolut und relativ zunehmende Versorgung des deutschen Bedarfs durch eigene Produktion, der absolut und relativ steigende Anteil

[1]) Mengenangaben für Salzheringe verstehen sich in der Regel für Heringstonnen (Faß) zu 150—160 kg brutto.

Tabelle II.

Der Spezialhandel des Deutschen Reichs.

Im Jahre	Einfuhr aus: Insgesamt		Großbritannien		Niederlande		Norwegen		Seewärts[2]		Ausfuhr	
	1000 Faß	Mill. ℳ	1000 Faß	Mill. ℳ	1000 Faß	Mill. ℳ	1000 Faß	Mill. ℳ	1000 Faß	Mill. ℳ	1000 Faß	Mill. ℳ
1913	1644[1]											
	1298	51,5	662	28,5	468	17,3	156,5	5,5	346	12,2	5,5	0,2
1912	1444											
	1205	43,9	634	25,4	400	14,0	161,4	4,3	239	8,7	3,9	0,1
1911	1502											
	1183	39,4	598	22,1	404	13,3	173	3,8	329	9,8	5	0,2
1910	1662											
	1279	39,7	631	22,0	463	13,9	174	3,5	383	10,9	4	0,2
1909	1612											
	1258	32,5	617	18,0	489	11,8	145	2,6	358	10,3	5	0,2
1908	1502											
	1208	27,0	680	15,0	432	10,1	88	1,8	294	7,1	4	0,1
1907	1599											
	1300	35,0	760	21,6	430	10,7	93	2,3	299	7,2	4	0,1
1906	1479											
	1211[1]	42	639	24,6	471	14,0	88	2,6	268	8,6	4	0,2
1905	1432	44,3	746	23,8	399	11,6	88	2,6	190	6,1	4	0,5
1904	1468	37,0	616	16,6	509	11,2	124	3,5	207	5,4	3	0,3
1903	1455	36,1	601	15,7	534	12,4	112	2,6	199	5,2	5	0,4
1902	1577	49,9	757	24,1	451	14,5	196	5,5	158	5,4	3	0,3
1901	1369	41,4	666	20,7	371	10,8	155	4,0	164	5,6	2	0,2
1900	1139	38,0	571	19,3	311	10,3	121	3,4	121	4,6	2	0,1
1899	1099	35,8	590	20,0	225	7,5	179	4,8	70	2,6	1	0,1
1898	1394	32,7	646	14,6	336	7,8	243	6,3	128	3,5	1	0,1
1897	1179	30,2	506	13,1	282	7,9	279	6,7	57	1,7	2	0,1
1896	1219	25,5	565	12,4	339	6,9	166	3,8	79	1,7	1	0,1
1895	1283	29,4	638	15,2	330	7,8	166	3,5	65	1,8	1	0,1
1894	1384	30,6	630	13,2	393	8,4	247	7,3	41	0,8	2	0,1
1893	1417	28,4	595	13,6	398	7,6	334	5,6	30	0,6	2	0,1
1892	1193	28,0	504	11,6	340	8,4	261	6,0	28	0,6	1	0,1
1891	1127	33,0	530	15,8	300	9,7	227	6,0	17	0,5	1	0,1
1890	1270	34,5	569	16,5	342	9,0	284	7,1	20	0,6	1	0,1
1889	1220	32,0	529	13,5	320	8,9	290	7,4	20	0,6	2	0,1
1888	995	24,6	439	10,5	213	5,6	240	5,8	—	—	1	0,1
1887	1098	26,5	506	12,1	238	5,8	265	6,4	—	—	1	0,1
1886	1134	30,2	638	16,9	216	5,8	180	4,8	—	—	1	0,1
1885	1032	30,0	576	16,6	194	5,7	150	4,3	—	—	2	0,1
1884	963	29,8	502	15,5	161	5,0	179	5,5	—	—	1	—
1883	868	32,0	404	15,0	147	5,4	193	7,1	—	—	1	—
1882	875	29,3	351	11,8	122	4,1	231	7,8	—	—	1	—
1881	857	29,1	385	13,1	117	4,0	202	6,9	—	—	1	—
1880	738	25,8	332	11,6	112	3,9	132	4,6	—	—	1	—

[1]) Bis zum Jahre 1906 ist in diesen Zahlen auch die deutsche Produktion mit enthalten; seitdem werden sie amtlich ohne diese angegeben. In die oberen Zahlen ist sie wieder aufgenommen, die unteren sind die amtlichen.

[2]) Deutsche Salzheringe.

Tabelle III.

Deutschlands Gesamt-Eigenhandel. Einfuhr.

Jahr	Insgesamt		Großbritannien		Niederlande		Norwegen		Schweden
	1000 Faß	Wert Mill. ℳ	1000 Faß	Wert Mill. ℳ	1000 Faß	Wert Mill. ℳ	1000 Faß	Wert Mill. ℳ	1000 Faß
1913	2168	86,4	1252	53,9	577	21,4	285	10,0	37
1912	1963	72,9	1277	51,1	424	14,9	239	6,5	17
1911	1992	67,5	1242	46,0	458	15,1	271	6,0	19
1910	2044	64,5	1217	42,6	524	15,8	281	5,6	19
1909	1877	49,0	1078	31,3	550	13,2	236	4,2	10
1908	1989	44,1	1360	29,9	463	10,9	147	2,9	16
1907	2129	58,3	1400	42,6	442	11,1	161	4,0	23
1906	1761	65,3	1071	44,7	498	14,9	154	5,0	36
1905	2099	65,6	1364	43,7	401	11,7	129	3,9	15
1904	2180	56,2	1291	34,9	529	11,7	133	3,9	19
1903	2024	56,5	1049	27,4	582	13,4	175	4,0	17
1902	2165	68,7	1269	40,6	485	15,5	237	6,6	12
1901	1854	56,5	1141	35,4	374	10,9	158	4,1	15
1900	1593	53,0	918	31,2	328	10,8	203	5,7	20
1899	1409	45,9	837	28,5	227	7,5	216	5,8	51
1898	2199	50,7	1376	31,1	356	8,2	260	6,8	75
1897	1586	40,5	664	17,3	294	8,3	512	12,3	57

Tabelle IV.

Deutschlands Gesamt-Eigenhandel. Ausfuhr.

Jahr	Insgesamt		Rußland		Österreich-Ung.		Rumänien	Finland
	1000 Faß	Wert Mill. ℳ	1000 Faß	Wert Mill. ℳ	1000 Faß	Wert Mill. ℳ	1000 Faß	1000 Faß
1913	739	26,6	629	22,7	88	3,0	8	5
1912	863	27,5	775	24,9	53	1,8	5	4
1911	809	24,1	694	20,9	86	2,4	8	4
1910	737	23	638	20,0	78	2,3	4	5
1909	770	24,5	687	22,0	69	2,1	3	3
1908	795	21,6	716	19,3	66	1,9	2	3
1907	729	21,3	641	19,2	68	1,6	4	7
1906	685	68,1	597	59,6	66	6,5	4,4	1
1905	648	20,5	564	17,5	64	2,1	6	2
1904	717	19,6	630	17,1	68	1,9	5	3
1903	652	17,9	570	15,5	60	1,7	5	2
1902	450	16,3	388	13,9	47	1,8	3	1
1901	478	16,5	404	13,8	50	1,8	3	3
1900	404	15,2	332	12,5	52	2,0	2	2
1899	406	14,9	354	13,0	38	1,4		1
1898	456	12,6	375	10,3	60	1,7	3	4
1897	355	10,6	292	8,7	48	1,4	3	0,4

Tabelle V.

Durchfuhr Deutschlands (Mengen in Faß).

Eingang

Jahr	Insgesamt	Großbritannien	Niederlande	Norwegen	Schweden
1913	876 236	130 094	95 661	492 219	141 297
1912	283 853	51 116	46 382	123 954	26 057
1911	132 695	54 643	16 134	41 979	18 173
1910	121 739	25 359	23 066	55 900	4 832
1909	173 785	20 501	20 367	85 730	46 684

Ausgang

Jahr	Insgesamt	Österreich-Ung.	Rumänien	Rußland	Schweiz	Italien
1913	876 236	727 011	65 932	32 058	32 997	10 258
1912	283 855	210 228	1 609	13 348	52 014	99
1911	132 695	101 806	1 624	14 425	437	—
1910	121 739	67 647	1 924	20 703	12 855	59
1909	173 785	133 727	1 396	13 116	223	—

der holländischen, der absolut aber nicht relativ steigende Anteil der großbritannischen und der absolut konstant, relativ aber stark fallende Anteil der norwegischen Einfuhr an der Gesamteinfuhr Deutschlands. Die Ausfuhr von Salzheringen aus dem freien Verkehr war ohne jede Bedeutung, dies gilt besonders für den Königsberger und Danziger Handel.

Die Versorgung Deutschlands mit Salzheringen erfolgte im Westen und Süden vorwiegend durch die deutschen Fischereigesellschaften, die ihren Sitz an der Nordsee haben, und durch Holland. Als Verkehrswege wurden nach Möglichkeit die Wasserstraßen, besonders der Rhein, benutzt. Mittel- und Ostdeutschland dagegen bezogen hauptsächlich großbritannische und auch norwegische Salzheringe, die auf dem Seewege eingeführt werden mußten. Hieraus ergibt sich die Bedeutung der großen Ostseehäfen und Hamburgs als Importplätze für Salzheringe und der sehr geringe Import Bremens. Die größeren Importziffern Stettins gegenüber denen Hamburgs haben ihren Grund sowohl darin, daß der Absatz Hamburgs viel mehr in Konkurrenz mit dem direkten Versand deutscher Heringe steht, als auch darin, daß Stettin günstiger für den Zwischenhandel gelegen ist.

Königsberg und Danzig hatten zwar nur ein verhältnismäßig kleines deutsches Absatzgebiet und viel weniger Binnenwasserstraßen für den Versand als Hamburg und Stettin, aber sie versorgten eine deutsche Bevölkerung mit relativ hohem Salzheringskonsum und waren die natürlichen Einfuhrhäfen für große Teile des früheren russischen Reichs, das keine

eigenen Einfuhrhäfen mit günstigeren Transportwegen für den Versand ins Innere besitzt.

Für den Versand nach Rußland und Polen hatten die Wasserwege in älterer Zeit eine verhältnismäßig größere Bedeutung als heute; aber auch auf Wagen wurde der Salzhering früher auf weite Strecken versandt. Seinen großen Aufschwung jedoch konnte der Königsberger und Danziger Salzheringshandel, der lange Zeit annähernd den gleichen Umfang gehabt hatte, erst nehmen, nachdem der Bau der Eisenbahnen intensiv eingesetzt hatte; auch der Ausbau der Chausseen und Landwege in Rußland war von Bedeutung. Die erste große Bahn im Osten Deutschlands, die Ostbahn, die in den fünfziger Jahren des vorigen Jahrhunderts erbaut wurde (Eröffnung bis Königsberg 1854), und eine Anschlußstrecke Dirschau—Danzig erhielt, war zunächst für den Salzheringshandel von geringerer Wichtigkeit; Königsberg zog aus ihr erst größeren Nutzen, nachdem die Strecke Königsberg—Eydtkuhnen 1860 dem Verkehr übergeben wurde. Danzig erhielt dann 1862 den wertvollen Verbindungsweg mit Warschau über Dirschau—Thorn, und Königsberg bald darauf die Ostpreußische Südbahn mit ihrer Fortsetzung über Grajewo—Brest, 1866 wurde die erste Teilstrecke und 1873 die ganze Bahn dem Verkehr übergeben. Diese Bahnverbindung erschloß dem Salzheringsversand Königsbergs ein großes Absatzgebiet. Der Jahresbericht der Königsberger Kaufmannschaft 1873 schrieb dann, daß die Konsumfähigkeit der neu erschlossenen Gegenden sich in kurzer Zeit als weit größer herausgestellt habe als bei den großen Entfernungen und der hohen Eisenbahnfracht erwartet werden konnte. Die Ostpreußische Südbahn ist seitdem der wichtigste Verkehrsweg für den Königsberger Absatz von Salzheringen, besonders für den Export nach Rußland. Eine ähnliche Bedeutung hatte für den Danziger Salzheringshandel die Eröffnung der Marienburg—Mlawkaer Eisenbahn, durch die Danzig eine gute Verbindung mit Warschau und Anschluß an die russische Weichselbahn und die Südwestbahnen erhielt. Auch die Steigerung der Exportzahlen in neuester Zeit, die besonders in den ersten Jahren dieses Jahrhunderts in Erscheinung tritt, ist auf den Ausbau des russischen Eisenbahnnetzes zurückzuführen.

Über die Ein- und Ausfuhr Königsbergs und Danzigs sowie Stettins und der russischen Ostseehäfen, die als Konkurrenzhäfen in Betracht kamen, geben die nach den Jahresberichten der deutschen Vorsteherämter der Kaufmannschaften und dem Rigaer Handelsarchiv zusammengestellten Tabellen VI—XI Aufschluß. Bei der Vergleichung der Zahlen der deutschen Häfen untereinander und mit denen der deutschen Reichsstatistik ist zu beachten, daß in den Zahlen für die einzelnen Plätze die direkte Durchfuhr

Tabelle VI.

Königsberg (Mengen in Faß).

Jahr	Ausfuhr	Absatz in der Provinz	Einfuhr aus						
			Insgesamt	Norwegen	Schottland	England	Schweden	Holland	Deutschland
1913	420 000	115 323	594 009	17 441	195 022	301 443	13 789	39 789	26 525
1912	420 000	99 807	514 508	25 202	192 308	272 746	7 240	12 216	4 796
1911	ca. 430 000	104 560	522 542	39 191	190 480	243 255	5 292	37 433	6 891
1910	435 000	110 904	555 899	57 467	285 634	171 457	2 498	23 442	15 401
1909	473 000	110 252	527 054	44 888	228 972	220 523	—	19 901	12 770
1908	457 000	118 373	548 690	23 782	281 194	232 406	1 754	6 512	3 042
1907	423 000	112 000	592 926	17 213	310 941	252 728	300	8 463	3 281
1906	365 000	116 521	511 953	19 681	304 518	179 358	200	5 126	3 070
1905	335 000	120 601	450 490	21 578	257 914	166 786	4	2 489	1 719
1904	396 300	120 292	519 166	23 870	325 482	157 509	5 508	4 193	2 604
1903	365 000	106 244	420 719	33 984	225 124	151 831	—	9 460	320
1902	260 000	139 781	474 287	44 998	275 538	151 970	—	1 772	—
1901	255 000	127 215	373 619	28 456	259 755	84 944	—	464	—
1900	201 150	78 720	325 480	52 571	193 340	79 322	67	180	—
1899	195 000	83 618	279 044	51 692	159 400	51 102	15 772	1 078	—
1898	237 000	127 975	373 611	52 656	267 358	20 209	32 764	624	—
1897	180 000	108 177	254 638	100 720	148 244		5 389	285	—
1896	197 700	119 074	312 295	45 160	232 657		34 111	367	—
1895	198 982	126 134	348 121	56 447	223 951		67 242	481	—
1894	196 445	162 250	345 783	33 060	236 740		75 134	849	—
1893	197 597	156 236	350 793	114 918	171 604		60 405	3 866	—
1892	147 432	141 017	307 597	98 045	156 425		48 912	4 215	—
1891	103 697	118 679	248 488	69 601	134 647	verschiedenen	43 940	300	—
1890	152 420	153 855	280 018	81 359	167 960	Ländern	29 716	983	—
1889	148 000	137 500	303 030	108 570	163 914	3 385	24 607	—	—
1888	121 500	117 000	213 688	99 999	108 870	63	804	—	—
1887	113 500	146 200	275 235	130 739	135 246	6 899	—	2 351	—
1886	114 000	133 100	229 723	95 533	124 923	1 551	398	7 318	—
1885	130 000	124 000	262 693	51 778	187 239	8 177	4 760	10 739	—
1884	128 000	103 000	243 296	48 698	183 404	3 736	5 204	2 254	—
1883	99 000	98 000	212 450	61 445	129 144	1 661	14 345	5 858	—
1882	ca. 100 000	122 000	206 276	57 717	101 893	7 366	34 600	4 700	—
1881	23 700	ca. 100 000	230 687	130 230	94 308	2 537	6 58	2 945	—
1880	96 000	„ 100 000	211 013	38 373	163 279	—	—	3 448	—

Tabelle VII.
Danzigs Einfuhr (Mengen in Faß).

Jahr	Insgesamt	Schottland und England	Holland	Skandinavien	Deutschland u. and. Länder
1913	241 964	190 213	38 781	2 506	10 464
1912	228 024	213 295	6 337	224	8 168
1911	250 663	199 018	30 461	413	20 771
1910	233 704	206 247	26 689	768	28 450
1909	211 463	168 759	41 536	1 168	30 236
1908	292 861	272 931	18 129	1 801	3 136
1907	280 648	253 247	20 607	1 441	5 353
1906	288 730	248 638	15 332	10 975	13 965
1905	252 886	219 346	13 813	6 565	13 162
1904	289 717	258 196	17 785	638	13 098
1903	237 913	185 354	31 014	2 575	18 970
1902	233 998	201 601	7 574	3 664	21 159
1901	184 257	159 270	7 499	5 130	12 358
1900	177 754	124 654	31 752	5 210	16 138
1899	122 322	87 554	3 927	3 970	26 971
1898	213 124	177 088	9 049	7 706	19 281
1897	128 642	86 955	11 580	10 962	19 145
1896	303 679	125 250	87 655	11 959	78 815
1895	180 106	145 376	7 583	14 717	12 430
1894	157 618	115 219	13 215	10 376	18 808
1893	206 423	115 122	36 079[1])	9 646	45 576
1892	161 975	107 611	14 582	12 709	27 073
1891	130 454	88 363	4 631[1])	12 855	24 605
1890	123 363	96 535	2 591	3 354	20 883
1889	179 238	142 578	5 083	6 104	25 475
1888	111 932	85 618	2 886	1 430	21 998
1887	138 106	119 832	2 133	1 179	14 962
1886	163 568	149 239	2 528	3 294	8 507
1885	208 684	195 967	1 857	1 705	9 155
1884	240 658	225 435	1 534	1 291	12 398
1883	155 956	143 902	774	2 441	8 839
1882	169 395	150 228	924	10 819	7 424
1881	148 021	133 892	487	8 686	4 956
1880	173 867	167 815	452	4 465	1 135

sowohl für inländische Binnenplätze wie für ausländische Importplätze enthalten ist, so daß man nicht erkennen kann, wie groß der eigentliche Handel der Häfen gewesen ist. Eine verschiedene Bedeutung der Durchfuhr für den Königsberger und Danziger Salzheringsgroßhandel einerseits und für den Stettins andererseits ergibt sich jedoch aus der verschiedenen Organisation des Handels in den einzelnen Gebieten. In den Provinzen Ost- und Westpreußen gab es große Berufsimporteure als Spezialisten für Salzheringe in den Seestädten Königsberg und Danzig, die fast ganz den Bedarf des deutschen Hinterlandes befriedigten und im Zwischenhandel

[1]) und Frankreich.

Tabelle VIII.
Absatz Danzigs in 100 kg einschl. anderer Fische

Jahr	Bahnwärts nach							Stromwärts nach der Provinz u. Polen	Insgesamt
	Ost- u. Westpreußen	Übrig. Deutschland	Polen	Rußland	Österreich-Ung.	Übr. Ausland	Insgesamt bahnwärts		
1913	105 710	14 890	123 660	56 940	150	—	301 250	70 950	372 300
1912	111 495	20 130	131 135	79 280	115	—	342 155	64 180	406 335
1911	120 955	23 665	129 675	75 580	260	730	350 865	58 820	409 685
1910	123 635	19 735	152 125	56 360	1030	1065	353 950	58 955	412 905
1909	116 725	22 225	138 475	87 465	775	1490	367 155	54 415	421 570
1908	124 745	47 895	130 890	130 415	1020	1310	436 275	62 220	498 495
1907	103 850	27 640	119 425	112 195	125	640	363 875	52 155	416 030
1906	116 580	34 940	113 235	82 345	160	425	347 685	58 750	406 435
1905	137 750	32 940	106 130	103 940	1510	140	382 410	60 775	443 185
1904	132 760	38 040	117 610	103 690	1845	90	394 035	54 285	448 320
1903	88 720	20 660	109 930	69 080	940	100	289 430	67 020	356 450
1902	82 840	19 250	85 565	18 485	425	—	206 835	62 535	269 370
1901	74 820	17 675	80 935	14 315	620	—	188 365	54 490	242 885
1900	41 835	11 410	64 425	12 255	100	—	130 025	40 920	170 945
1899	52 845	7 935	78 380	17 130	715	—	157 005	49 090	206 095
1898	64 885	11 165	88 355	20 250	660	10	180 325	68 230	248 555
1897	60 665	11 500	78 710	785	785	35	169 660	41 490	211 150
1896	78 865	11 730	119 620	7 315	1050	—	220 580	61 940	282 520
1895	57 085	9 699	89 816	3 050	915	—	160 565	58 630	219 195
1894	69 572	9 763	108 910	10 311	900	—	199 456	64 970	264 426
1893	55 960	8 983	133 321	6 856	2407	—	207 627	59 090	266 717
1892	49 457	10 001	84 804	5 705	2400	—	152 367	48 210	200 577
1891	36 716	3 884	61 458	3 811	2300	—	108 169	41 440	149 609
1890	57 093	9 625	108 344	16 282	4509	—	195 853	58 665	254 518
1889	46 491	4 234	93 867	14 328	1797	—	160 717	55 816	216 533
1888	45 435	4 680	57 956	16 977	3315	—	128 363	60 603	188 966
1887	41 706	7 057	103 432	13 500	6922	—	172 617	62 870	235 487
1886	57 868	15 444	135 369	29 061	8307	—	246 049	37 220	283 269

bedeutende Mengen ins Ausland absetzten. Die Binnenstädte Ost- und Westpreußens importierten selbst so gut wie nichts und auch das Ausland benutzt die Seestädte in nur geringem Maße als Umschlagplätze. Das Speditionsgut dürfte in Königsberg und Danzig nur etwa 2—3% der gesamten Einfuhr betragen haben. Die Königsberger Importeure besitzen Transitläger, denen alle importierten Salzheringe, auch die, welche für das Inland bestimmt sind, zugeführt, und von dort an das In- oder Ausland abgesetzt werden. Die Ausfuhr erfolgte also ausschließlich im Gesamteigenhandel der Reichsstatistik und als wirklicher Handel dieser Plätze.

Die Ausfuhr im Gesamteigenhandel Deutschlands nach Rußland erfolgte ganz vorwiegend über Königsberg und Danzig. 1913 wurden ausgeführt

von Deutschland nach Rußland rund		629000 Faß
von Königsberg rund	400000	
von Danzig	130000	530000 „
von allen anderen Plätzen Deutschlands ca.		99000 Faß.

Tabelle IX.
Stettin (Mengen in Faß).

Jahr	Gesamt-Umsatz	Einfuhr aus					
		Insgesamt	Großbritannien	Norwegen	Holland	Deutschland	Schweden
1913	698 422	724 212	424 110	135 400	127 632	24 099	12 971
1912	650 605	625 069	409 069	131 506	60 825	14 367	9 302
1911	748 225	746 595	470 856	161 710	88 169	20 690	5 170
1910	701 596	715 138	378 939	155 752	145 194	26 680	8 573
1909	693 582	672 383	339 287	138 258	154 078	37 155	3 605
1908	623 949	634 087	378 645	101 476	115 892	30 670	7 404
1907	666 376	673 471	435 160	89 719	111 416	25 569	11 607
1906	647 235	637 708	372 999	85 267	131 830	33 262	14 350
1905	616 989	623 471	464 277	64 326	72 880	20 411	1 577
1904	670 858	644 039	383 226	70 930	159 094	29 689	1 100
1903	582 530	535 940	252 190	113 212	152 499	16 436	1 603
1902	632 299	703 491	467 544	118 872	107 684	8 053	1 338
1901	593 239	580 472	437 772	90 977	48 356	3 001	366
1900	502 697	503 772	361 714	92 779	45 632	200	3 447
1899	523 779	528 355	392 984	100 829	24 035	—	10 507
1898	604 688	596 302	418 138	106 541	54 268	—	17 355
1897	562 618	575 771	262 695	259 646	45 831	—	7 599
1896	529 404	503 668	325 551	81 253	51 295	—	45 569
1895	558 621	603 894	382 574	106 058	45 348	—	69 914
1894	638 045	616 136	419 028	61 333	62 938	—	72 837
1893	659 689	651 897	361 875	175 358	55 140	versch.	59 524
1892	656 647	579 404	342 379	157 663	26 964	—	52 398
1891	488 311	509 240	324 360	117 513	12 560	260	54 547
1890	586 685	560 016	371 560	132 816	6 471	84	49 085
1889	550 162	565 598	338 745	164 600	9 447	3 832	48 974
1888	473 458	446 816	292 105	130 571	11 610	2 903	9 627
1887	521 598	504 613	310 191	186 653	5 876	598	1 295
1886	555 491	518 810	371 954	123 245	21 771	1 264	576
1885	511 240	529 035	402 932	108 492	13 905	3 031	675
1884	453 783	485 851	389 391	71 247	12 993	3 228	2 614
1883	412 450	439 240	321 532	84 613	19 107	7 386	6 602
1882	424 666	408 671	267 231	90 959	10 851	27 984	11 646
1881	427 544	395 680	248 413	122 425	5 915	18 927	—
1880	367 443	414 736	332 167	63 133	13 584	5 853	—

Anders dagegen wurde ein großer Teil der in Hamburg und Stettin gelandeten Heringe umgesetzt. In Deutschland außerhalb Ost- und West-

[1]) Bis zum Jahre 1861 betrug der jährliche Umsatz stets unter 170 000 Fässern; im Jahre 1862 überstieg derselbe zuerst 200 000, im Jahre 1869 bereits 300 000 Faß.

Tabelle X.

Einfuhr der deutschen Häfen (Mengen in Faß).

(Zusammengestellt nach d. Jahresb. d. amtl. Handelsvertr. u. d. Berichten Westergaards).

	1913	1912	1911	1910
Memel . . .	13 874	11 554	14 204	15 030
Königsberg .	594 009	514 508	522 542	555 899
Danzig . . .	241 964	228 024	250 663	233 704
Stettin . . .	724 212	625 069	746 595	715 138
Rostock . . .	18 328	11 700	17 000	19 000
Hamburg . . .	338 647	319 906	282 481	360 560
Summa . . .	2 031 034	1 710 761	1 833 485	1 899 331
Libau	497 173	581 148	583 401	572 428
Riga	317 666	240 068	179 562	158 063

Tabelle Xa.

Lagerbestand am 31. Dezember (Mengen in Faß).

	1913	1912	1911	1910
Memel . . .	4 321	2 401	2 594	2 730
Königsberg .	187 915[1])	129 229	134 528	146 546
Danzig . . .	65 000	57 000	64 000	51 000
Stettin . . .	46 804	72 340	73 971	60 429
Rostock . . .	777	800	2 000	2 000
Hamburg . . .	7 616	5 413	5 699	5 743
Summa . . .	312 433	266 900	282 792	268 448
Libau	—	90 900	97 000	—
Riga	—	40 161	40 512	44 992

Tabelle Xb.

Die Einfuhr betrug

Im Jahres-durchschnitt	in Königsberg Faß	%	in Danzig Faß	%	in Stettin Faß	%	in Libau Faß	%
1911/1913	543 686	= 100	240 217	= 100	698 629	100	553 907	= 100
1901/1910	497 434	= 92	219 618	= 92[2])	642 020	= 92	353 034	= 64
1891/1900	314 585	= 58	151 478	= 63	566 844	= 81	148 813[3])	= 27
1881/1890	245 709	= 46	139 308	= 58	485 433	= 68		

preußens waren neben den Importeuren Stettins und Hamburgs, die den Königsbergern und Danzigern entsprachen, auch im Binnenlande zahlreiche Importeure ansässig, die Hamburg und Stettin als Umschlagsplätze benutzten. Meist waren es nicht Importeure im engeren Sinne,

[1]) Davon 147 296 Englische.
[2]) Für die Jahre vor 1909 sind 15% für andere Salzfische abgezogen.
[3]) Durchschnittlich 96/00.

Tabelle XI.

Import russischer Häfen (nach d. Rigaer Handels-Archiv Jahrg. 1912. S. 501/03).

Jahr	Riga	St. Petersburg und Kronstadt	Reval und Baltisch Port	Windau	Libau	Gesamt-Einfuhr i. d. europ. Rußland exkl. Finland
	Faß	Faß	Faß	Faß	Faß	Pud
1896	82 071	128 817	28 033	7 466	190 221	7 476 042
1897	57 745	127 380	27 932	2 262	114 911	5 911 770
1898	103 141	158 286	63 449	3 131	193 837	8 583 174
1899	74 727	108 833	38 450	1 086	111 292	6 364 860
1900	71 872	118 563	49 934	601	133 805	6 361 255
durchschnittlich 1896—1900	77 911	128 392	41 559	2 909	148 813	6 939 420
1901	69 699	151 573	32 588	1 253	150 419	7 696 555
1902	70 394	140 119	38 789	185	195 336	7 728 539
1903	88 450	158 768	45 967	405	229 694	9 827 143
1904	88 703	183 695	51 782	1 802	275 038	11 234 686
1905	60 443	153 491	63 849	546	227 790	9 766 756
durchschnittlich 1901—1905	75 538	157 529	41 195	838	215 655	9 250 736
1906	77 658	200 070	42 026	1 841	296 329	11 038 621
1907	114 978	326 616	44 958	1 400	496 753	15 183 155
1908	128 488	294 736	54 138	3 389	564 846	16 869 970
1909	156 166	351 553	51 826	15 198	521 706	17 424 910
1910	158 063	358 230	37 807	13 478	572 428	16 741 919
durchschnittlich 1906—1910	127 071	306 241	46 151	7 061	490 412	15 431 715
1911	179 562	396 556	39 001	11 720	583 401	17 863 000[1])
1912	240 068	451 000	35 093	10 582	581 148	18 759 000[1])
1913	317 666	373 693	37 660	10 360	497 173	—

sondern Grossisten, sogenannte Kolonialwarengroßhändler, die viele Artikel vertreiben, und mehr oder weniger gelegentlich auch andere Lebensmittel importierten. Auch österreichisch-ungarische Großhändler führten Salzheringe direkt aus den Produktionsländern ein und benutzten Stettin und besonders Hamburg als Landungsplätze. Über die Größe der Durchfuhr über Stettin und Hamburg nach deutschen Binnenplätzen und nach dem Auslande waren genaue Angaben nicht zu erhalten. Von Stettiner Seite wurde das Speditionsgut als nur gering angegeben, dagegen betrug nach Breslauer Nachrichten der dortige direkte Import, der ganz über Stettin seinen Weg nahm, allein 100000 bis 120000 Faß. Da Stettin auch für andere in- und ausländische Städte Umschlagplatz war, dürfte das Speditionsgut in Stettin einen viel größeren Anteil an seinem Gesamtimport ausgemacht

[1]) Inkl. gedörrter und getrockneter Fische, die nur in ganz geringen Quantitäten bezogen wurden.

haben als in Königsberg und Danzig. In Hamburg dürfte die Durchfuhr am stärksten sein. Die zum Vergleich herangezogenen Libauer und Rigaer Zahlen sind im allgemeinen wie die Königsberger und Danziger zu bewerten.

Beim Vergleich der Zunahme der Importzahlen der einzelnen Plätze sieht man, daß relativ die Zunahme Königsbergs stärker als die Danzigs, die Danzigs stärker als diejenige Stettins ist und daß es Libau gelungen ist, seinen Import mehr zu steigern als irgendein deutscher Platz. Auch absolut ist die Steigerung bei Libau bei weitem am stärksten, es folgen dann Königsberg, Stettin und Danzig (s. Tabelle X b.). Das starke Anwachsen des Imports von Königsberg und Danzig hat hauptsächlich die gleichen Ursachen wie das der russischen Ostseeplätze; es war in den letzten Jahrzehnten fast nur auf die ständig steigende russische Nachfrage zurückzuführen. Der Versand nach Galizien hatte neben dem russischen Geschäft für Königsberg und Danzig im Speditionsverkehr nur wenig, im Eigenhandel nur sehr geringe Bedeutung, obgleich die Eisenbahntarife nach Teilen Galiziens in den letzten Jahren nicht ungünstig waren. Diese Gebiete wurden vorwiegend von Stettin aus versorgt. Die Ausfuhr Königsbergs nach Rußland hatte sich seit der Mitte des 19. Jahrhunderts etwa verachtfacht, seit den ersten 80er Jahren etwa vervierfacht und mit Beginn des 20. Jahrhunderts etwa verdoppelt. Die Angaben für Danzig der Jahresberichte Danzigs geben keine genaue Auskunft über den Verbleib der Salzheringe. Die Importzahlen vom Jahre 1908 rückwärts bedürfen einer Korrektur, da sie andere Fische enthalten. Die Versandziffern Danzigs sind stets für Heringe und andere Fische in Zentnern angegeben. Die Jahresberichte Danzigs geben jedoch seit Jahren an, daß etwa drei Fünftel des Versandes nach Rußland ging und zwei Fünftel im Inlande abgesetzt wurde; die Entwicklung dürfte demnach ähnlich wie die des Königsberger Versandes verlaufen sein. Die Steigerung der Zahlen Stettins dürfte vorwiegend auf das Inlandsgeschäft zurückzuführen sein.

3. Der russische Markt.

Wie groß der Anteil Königsbergs und Danzigs an der Versorgung Rußlands mit Salzheringen war, geht aus folgenden Zahlen hervor.

Im Jahre 1912 wurden z. B. in Rußland über die Trockengrenze 615000 Faß aus Deutschland ausgeführt, diese Zahl weicht allerdings, wie gewöhnlich, von der deutschen Statistik nicht unerheblich ab. Nach den russischen Zahlen lt. Tabelle XI betrug (unter Umrechnung der Zahlen für Pud in solche für Faß zu 155 kg) die gesamte Heringseinfuhr in Rußland rund 1980000 Faß, hiervon entfielen auf die großen russischen Import-

plätze rund 1305000 Faß, so daß 60000 Faß für die übrigen Häfen, vor allen Odessa und Archangelsk, verbleiben. Aus Deutschland kommen in Rußland also 31% aller eingeführten Salzheringe; davon entfielen auf Königsberg rund 400000 Faß und auf Danzig rund 125000 (Gesamtausfuhr dieser Plätze abzüglich rund 20000 und 12000 Faß für andere Länder); dies macht für beide Plätze zusammen rund 26%, für Königsberg allein rund 20%, für Danzig rund 6% und für alle übrigen deutschen Plätze zusammen 5% der russischen Gesamteinfuhr aus. Königsberg wurde bei der Versorgung Rußlands nur von Libau, Danzig aber auch von St. Petersburg und Riga übertroffen. Nach der deutschen Statistik wäre der Anteil Deutschlands an der Gesamteinfuhr Rußlands in vielen Jahren noch etwas größer.

Der bei weitem wichtigste Konkurrenzplatz Königsbergs und Danzigs beim Export nach Rußland war im Auslande Libau, aber auch die Konkurrenz Rigas und Odessas mit direktem Import aus den Produktionsländern kam in Betracht. Wie Tabelle X b ersehen läßt, zeigen die dort verzeichneten großen Plätze eine noch stärkere Zunahme als Königsbergs und Danzigs Export nach Rußland, woraus hervorgeht, daß die Tendenz bestand, den Import möglichst über die heimischen Häfen zu führen. Vor allem in den letzten Jahren vor dem Kriege ist es den deutschen Exportplätzen nicht gelungen, den Export im Verhältnis zur russischen Gesamteinfuhr von Salzheringen zu steigern. In Rußland machte sich in letzter Zeit besonders die Tätigkeit Großbritanniens bemerkbar, das versuchte, die Heringe direkt durch die russischen Häfen dem Markt zuzuführen. Mit englischem Kapital wurde die russische Herings-Kompagnie in Petersburg mit Filialen in Riga und Libau begründet, wodurch ein großer Teil des Heringshandels nach den Ostbahnstrecken für Königsberg verloren gegangen ist.

Bemerkenswert ist, daß der bedeutende Seehandelsplatz Odessa den größten Teil seines erheblichen Bedarfs nicht direkt von den Produktionsländern, sondern von den großen Ostseehafenplätzen, besonders Königsberg und Danzig, auf dem Eisenbahnwege bezogen hat. Der Grund hierfür lag in erster Linie darin, daß es dort an einem leistungsfähigen Importeurstand gefehlt hatte und es den jungen Importhäusern nicht gelungen war, den alten Verbindungen gegenüber voll wettbewerbsfähig zu sein. Man sieht auch hier, wie so häufig, daß ein neuer Importplatz trotz günstigerer Verkehrsbedingungen sich einem älteren gegenüber nur allmählich durchsetzen kann. Der direkte Import Odessas war immerhin in der letzten Zeit nicht ganz unbedeutend. Es wurden vorwiegend Yarmouth-Heringe bezogen, im Jahre 1912 nach genauen privaten Ermittlungen 24623 Faß. (Weiteres

über den Export Königsbergs und Danzigs nach Odessa siehe unter Eisenbahnversand.)

Für den russischen Salzheringsimport war auch der sogenannte Heringsfang im Kaspischen Meer eine erhebliche Konkurrenz. Über dessen Umfang und Entwicklungsaussichten berichtet das Rigaer Handelsarchiv Jahrg. 1912 Seite 503/4.

„Der Heringsimport Rußlands, der eine ausgesprochene steigende Tendenz zeigt, hat im Jahre 1912 eine Rekordziffer zu verzeichnen. Daß der Bedarf an diesem billigsten Volksnahrungsmittel stetig wächst, kann nicht wundernehmen, da der Heringsfang im Kaspisee infolge der Raubfischerei in einigen Teilen des Sees stark zurückgeht. So bezifferte sich der Heringsfang in der Frühjahrssaison 1912 auf 600 Millionen Stück. Die Befürchtung, daß die Raubfischerei zu einer allmählichen Ausrottung des Herings führen könne, hat denn auch unsere Regierungskreise dazu veranlaßt, sich mit dieser Frage ernsthaft zu beschäftigen. So fand im Berichtsjahre im Landwirtschaftsministerium im Komitee für Fischereigewerbe eine Beratung statt, die zu dem Schluß kam, daß unbedingt gewisse einschränkende Bestimmungen für den Heringsfang erforderlich seien, wobei jedoch das beantragte zeitweilige Verbot des Heringsfangs an der kaukasischen Küste des Kaspischen Meeres verworfen wurde."

Der Königsberger Export nach Rußland hat, wie wir bereits sahen, am stärksten zugenommen. Er betrug in den letzten Jahren vor dem Weltkriege etwa das Dreifache des Danziger. Als Ursache hierfür kommt in erster Linie die günstigere Lage Königsbergs zu den Hauptkonsumtionsgebieten Rußlands und daraus sich ergebende billigere Frachtsätze in Betracht. Auch glaubt man, daß die Zahl der russischen Kommissionäre, die in Königsberg viel größer ist als in Danzig, den Export vorwiegend nach Königsberg gezogen hat (hierüber s. w. u.). Die Binnenwasserstraßen dagegen bieten beiden Plätzen für den Versand nach Rußland nur ungefähr die gleichen Vorteile. Danzig hat aus der Weichsel als Wasserstraße nach Rußland bisher keinen bedeutenden Nutzen ziehen können, da die Weichsel in Polen nicht reguliert ist und im Spätsommer und Herbst vielfach einen so niedrigen Wasserstand zeigt, daß die Schiffahrt fast ruht, und der Strom gewöhnlich im Winter zugefroren ist; also gerade während der Saison für Heringe besonders wenig für die Schiffahrt in Betracht kommt.

Durch Regulierung der Weichsel in Polen könnte für den Danziger Heringshandel ein wichtiger Verkehrsweg geschaffen und Polen viel mehr als bisher für den Danziger Handel erschlossen werden. Der Export Königsbergs und Danzigs nach Galizien und Rumänien war ganz unbedeutend. (Über die Spedition nach Galizien s. w. u.) Rumänien zeigte zwar einen

steigenden Verbrauch an Salzheringen, der hauptsächlich durch den deutschen Handel befriedigt wurde, jedoch war sein Gesamtkonsum im Vergleich zum russischen sehr gering. In Rumänien fand eine direkte Einfuhr auf dem Seewege nur ausnahmsweise statt.

4. Der Inlandsmarkt.

Der Konsum der deutschen Bevölkerung hat sich nach dem Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich 1915 folgendermaßen entwickelt (Tabelle XII).

Tabelle XII.
Der Verbrauch von Salzheringen Deutschlands

Durchschnittlich jährlich	Im ganzen Faß	auf den Kopf kg
1836—1840	192 787	1,10
1841—1845	295 961	1,37
1846—1850	269 489	1,36
1851—1855	293 119	1,41
1856—1860	302 466	1,36
1861—1865	414 281	1,76
1866—1870	506 970	2,02
1871—1875	684 288	2,50
1876—1880	691 690	2,38
1881—1885	914 899	3,01
1886—1890	1 139 496	3,57
1891—1895	1 271 913	3,74
1896—1900	1 200 029	3,30
1901—1905[1])	1 453 428	3,71
1906—1910	1 245 946	2,96
„	*1 566 614*	*3,81*
1911	1 179 334	2,71
„	*1 499 195*	*3,45*
1912	1 199 977	2,71
„	*1 439 133*	*3,26*
1913	1 294 142	2,89
„	*1 640 377*	*3,79*

Hieraus geht hervor, daß in den letzten Jahren vor dem Weltkriege der Verbrauch auf den Kopf der Bevölkerung nicht weiter zugenommen hat. Die Gründe hierfür dürften darin liegen, daß ein gewisser Sättigungspunkt erreicht wurde, der bei Nahrungs- und Genußmitteln häufig nicht leicht überschritten werden kann, ferner darin, daß immer mehr Lebens-

[1]) Bis zum Jahre 1906 sind die deutschen Fänge mitenthalten. Seit diesem Jahre läßt sie die Reichsstatistik fort. In die kursiven Zahlen sind sie wieder aufgenommen.

mittelarten auf den Markt kamen, die es ermöglichten, die Nahrung auch der ärmeren Bevölkerung abwechslungsreicher zu gestalten. Als Konkurrenzware für den Salzhering sind besonders frische Seefische und unter diesen der frische Hering im westlichen Deutschland zu nennen. Das Steigen der Preise dürfte ebenfalls in geringem Maße in Betracht kommen (s. Zölle und Preise). Im Nordosten Deutschlands war der Verbrauch an Salzheringen auf den Kopf der Bevölkerung höher als durchschnittlich. In Ostpreußen wurden jährlich etwas über 100000 und in Westpreußen ca. 70000 Tonnen nach den Ermittlungen der Importeure abgesetzt. Bei einer Bevölkerung Ost- und Westpreußens von rund 3,67 Millionen macht dies auf den Kopf ca. 7 kg gegen 3,79 kg durchschnittlich im Reiche aus. Diese Erscheinung erklärt sich aus der vorwiegend ländlichen Bevölkerung in den Provinzen, die überall mehr als die städtische Bevölkerung Käufer der Salzheringe ist; denn der Städter war überall leicht in der Lage, seine Nahrung abwechslungsreich zu gestalten, schwieriger dagegen ist dies für die ärmere Landbevölkerung. Weitere Gründe dürften die verhältnismäßig geringe Wohlhabenheit der Bevölkerung und wahrscheinlich auch der leistungsfähige Importeurstand in den beiden Provinzialhauptstädten sein, der die Bevölkerung mit guten Salzheringen zu billigen Preisen versorgte. Eine Steigerung des Verbrauchs scheint auch bei den Provinzen in den letzten Jahren nicht eingetreten zu sein.

5. Als Ursachen für die Intensität der Nachfrage

auf den Märkten Königsberg und Danzig sind hervorgetreten:

1. Der Bau der großen Eisenbahnstrecken hat die Ausdehnung des Salzheringshandels der beiden Plätze erst möglich gemacht; aber nicht nur das Vorhandensein von Eisenbahnen, sondern auch die Beschaffenheit der Landstraßen in Rußland ist von größter Bedeutung gewesen, da die Heringe im Innern Rußlands oft weite Strecken auf Wagen transportiert wurden. Trat dauerndes Regenwetter oder Tauwetter nach reichlichem Schneefall ein, so wurden viele Wege in Rußland unpassierbar und als Folge zeigte sich Unverkäuflichkeit der bei den russischen Händlern lagernden Waren und dann verringerte Nachfrage in Deutschland. — Der weitere Ausbau des Eisenbahnnetzes in Ost- und Westpreußen hat keine erheblichen Wirkungen auf den Heringshandel ausgeübt.

2. Günstige Eisenbahntarife hatten für den Absatz eine sehr große Bedeutung (s. Eisenbahnversand).

3. Die zeitweise ungleiche Zollbehandlung in Rußland für den direkten Import und den aus Deutschland erschwerten den Export (s. Zölle).

4. Geordnete politische Verhältnisse. Alle Unruhen in Rußland veranlaßten die Käufer zur Zurückhaltung; besonders die russische Revolution 1905 verursachte eine erhebliche Verminderung der Nachfrage.

5. Vor Einführung der Goldwährung in Rußland der Rubelkurs. Das Fallen des Rubelkurses erschwerte, das Steigen erleichterte die Ausfuhr. Der Jahresbericht Königsberg 1898 hebt hervor, daß die Ständigkeit des Rubelkurses seit der Einführung der Goldwährung in Rußland im Jahre 1897 auf das russische Geschäft vorteilhaft einwirke, daß der Sprung in der Zunahme der Einfuhr jedoch hauptsächlich andere Ursachen habe.

6. Die Preise der Salzheringe (s. Zölle).

7. Die Kaufkraft der Bevölkerung. Da der Salzhering vorwiegend von der Landbevölkerung gekauft wurde, bewirkten gute Ernten eine steigende Nachfrage. In Industriegebieten dagegen hatte eine niedergehende Konjunktur häufig eine Steigerung der Nachfrage nach dem billigen Salzhering zur Folge.

8. Die Preise anderer Lebensmittel, besonders des Fleisches. Hohe Fleischpreise bewirkten überall eine steigende Nachfrage nach Salzheringen.

9. Der Ausfall der Kartoffelernte. Im Osten Deutschlands ißt man gern Kartoffeln, besonders frische Kartoffeln, mit Salzheringen. Waren die Kartoffeln gut und reichlich, so erschien dieses Gericht häufig auf dem Tisch der Bevölkerung. Auch die Kaufkraft der im Osten viel kartoffelbauenden Bevölkerung wurde von dem Ausfall der Kartoffelernte beeinflußt. — Der Russe ißt vorwiegend Brot zum Salzhering.

10. Die Qualität der Heringe, die in den einzelnen Jahren nicht ganz gleichmäßig ist.

11. Die Temperatur. Für die Erhaltung der guten Beschaffenheit der Ware ist eine Beförderung bei kühler Temperatur erforderlich. Besonders notwendig war dies für die feineren weich gesalzenen Sorten. Solange die Temperatur hoch ist, werden daher Heringe möglichst nicht versandt. Frost dagegen war dem Absatz nach Rußland besonders günstig, da dann die schlechten Wege am besten fahrbar wurden.

12. Der Ausfall der Fischerei in Südrußland (s. w. o.).

13. Die Fastenzeit in Rußland hatte stets eine Steigerung der Nachfrage zur Folge.

14. Das Anwachsen der Bevölkerung in Rußland.

15. Der Zinsfuß. Da die Kunden viel Kredit in Anspruch nehmen, erschwerte hoher Zinsfuß den Einkauf.

16. Die gesamten Kreditverhältnisse. Bei Geldknappheit gingen die Zahlungen der Kunden schwerer als bei flüssigem Geldmarkt ein; die Folge davon war eine Zurückhaltung in der Kreditgewährung der Verkäufer und

verminderte Nachfrage. Die russische Banken kürzten auch bei jeder Kriegsgefahr ihren Kunden den Kredit und erschwerten damit den Einkauf.

17. Die Anzahl, Tüchtigkeit und Kapitalkraft der russischen Kommissionäre in Königsberg und Danzig. Dies dürfte jedoch mehr Folge als Ursache gewesen sein, zumal die russischen Kommissionäre häufig ihren Wohnsitz änderten.

Die Nachfrage bei den Importeuren erfolgte vorwiegend in der zweiten Hälfte des Jahres; sie fiel ungefähr mit dem Eintreffen der Ware in Deutschland zusammen, da die Kunden meist kurz vor oder bald nach Ankunft der Heringssendungen kauften (vgl. Tabelle XIII). Die großen Lagerbestände Königsbergs und Danzigs am Jahresschluß (s. Tabelle X) scheinen dem zu widersprechen, sie sind aber nur eine Folge der Eigenart des Königsberger und Danziger Salzheringshandels. Die großen Bestände sind nicht in Stettin und Hamburg zu finden. In Königsberg lagerten am 31. Dezember der Jahre 1913, 1912 und 1911 rund 32, 25 und 26% der importierten Mengen des betr. Jahres, in Danzig waren es 27, 25 und 26%, also ein annähernd gleich hoher Prozentsatz, in Stettin dagegen lagerten nur 5, 8 und 10%, in Hamburg gar nur ca. 1 oder 2%; bedeutend höher, aber nicht so hoch wie in Königsberg und Danzig, ist wieder in Libau und Riga der Lagerbestand im Verhältnis zum Import.

Worauf ist diese Erscheinung zurückzuführen? Die Erklärung findet sich sowohl in der Zusammensetzung der importierten Mengen nach Herkunftsgebieten wie in der Organisation des Salzheringshandels der einzelnen Plätze. Wie w. u. gezeigt werden soll, ist der Import Königsbergs und auch Danzigs besonders dadurch charakterisiert, daß mehr englische Salzheringe eingeführt wurden als an anderen Plätzen. Die englischen Heringe werden verhältnismäßig spät im Jahre gefangen und sind daher weniger als andere am Jahresschluß verkauft. Die russischen Kommissionäre und die deutschen Kunden kauften die Salzheringe ferner viel auf Abruf, auf Abnahme nach und nach, so daß nicht nur große Mengen unverkaufter, sondern auch verkaufte Waren am 31. Dezember in Königsberg und Danzig bei den Importeuren lagerten und als Bestand angegeben wurden. Rein wirtschaftlich betrachtet, sind die auf Abruf verkauften Waren als auf den Käufer übergegangen zu betrachten und Bestände der Käufer. Diese Auffassung wird auch durch die in Königsberg und Danzig übliche Berechnung von Lagergeld (s. Technik) für verkaufte Heringe, die erst später abgenommen werden, bestätigt. Die Nachfrage bei den russischen Kommissionären verteilt sich mehr auf das ganze Jahr. Endlich hat der große Königsberger und Danziger Lagerbestand auch darin seinen Grund, daß Königsberg und Danzig weniger als die anderen Häfen Landungsplätze für Inlandsimporteure waren.

Tabelle

Die im Königsberger Hafen von See

Monat	Jahr	Ostseehäfen	Nordseehäfen	Hamburger Freihäfen	Dänemark
	1911	270 400	—	12 320	131 520
	1912	398 800	—	5 200	48 320
Januar	1913	121 500	—	40 200	76 500
	1911	241 760	106 720	32 000	97 920
	1912	830 560	—	10 640	97 440
Februar	1913	335 775	112 350	63 600	28 050
	1911	444 160	1 280	44 640	106 880
	1912	728 640	—	55 440	160 640
März	1913	160 425	—	4 950	18 075
	1911	251 260	45 900	39 100	29 410
	1912	301 600	36 800	34 560	47 040
April	1913	154 275	1 500	17 250	36 000
	1911	365 480	16 000	480	—
	1912	729 440	—	640	57 200
Mai	1913	154 575	75	7 500	7 500
	1911	210 440	—	—	—
	1912	341 600	—	29 680	3 200
Juni	1913	159 900	160 875	3 750	4 500
	1911	128 240	63 680	10 400	11 200
	1912	62 480	—	—	4 800
Juli	1913	206 475	1 795 800	7 500	—
	1911	410 560	212 800	—	154 560
	1912	91 200	465 120	14 080	67 200
August	1913	57 750	888 600	—	36 375
	1911	546 960	376 480	29 200	55 280
	1912	288 000	251 360	1 600	129 680
September . . .	1913	138 975	1 111 200	15 900	24 600
	1911	415 200	226 720	225 440	166 800
	1912	95 520	93 600	163 520	134 240
Oktober	1913	218 850	663 900	179 400	5 700
	1911	163 840	52 320	58 080	38560
	1912	101 040	205 120	60 500	95 840
November	1913	81 900	558 150	33 825	24 750
	1911	367 600	—	70 160	60 320
	1912	29 760	160	37 600	62 400
Dezember	1913	168 450	361 200	8 250[1])	16 800

(Zusammengestellt nach den Monatsberichten des Statistischen Amts der Stadt Königsberg i. Pr.)

[1]) Außerdem Bremerhaven, Geestemünde 3750.

[2]) Außerdem Frankreich 9290.

XVII.

eingegangenen Salzheringe in kg.

Groß-britannien	Niederlande	Norwegen	Schweden	Summa	Ausgang Seewärts g
766 880	37 600	821 600	—	2 040 320	84 480
841 280	—	162 880	—	1 456 480	43 520
750	125 250	269 700	1 779 450	2 413 350	207 450
528 000	10 560	404 160	633 280	2 054 400	52 800
131 040	9 760	614 240	1 072 800	2 766 480	106 720
238 425	15 000	383 100	39 900	1 216 200	17 100
1 046 240	38 400	429 920	—	2 111 520	28 960
360 320	76 960	808 480	—	2 190 480	120 320
1 002 600	64 650	1 119 450	—	2 370 150	72 600
41 480	—	444 380	226 440	1 077 970	12 410
—	16 000	37 760	—	473 760	414 880
211 575	15 000	353 850	—	790 050	3 000
51 200	—	153 600	—	586 760	139 520
—	33 120	348 800	—	1 169 200	396 960
900	—	30 150	—	200 700	60 000
—	—	62 720	—	273 160	128 960
1 527 440	—	285 760	—	2 187 680	8 000
1 712 100	18 750	89 550	—	2 149 425	80 700
6 586 240	184 000	15 840	—	6 999 600	391 200
10 568 560	80 000	10 240	—	10 726 080	368 800
3 826 950	325 500	24 000	—	6 186 225	—
11 773 280	1 339 360	794 400	—	14 684 960	—
8 464 080	1 064 000	309 680	—	10 475 360	330 400
5 022 875	3021 525	13 500	—	9 050 625	—
5 131 600	2 325 840	716 720	—	9 182 080	292 640
7 287 600	418 160	322 400	—	8 708 800	100 000
9 983 925	441 450	115 050	—	11 831 100	30 150
8 933 040	1 091 681	628 080	—	11 686 960	100 960
10 930 800	43 360	211 040	—	11 672 080	111 360
8 417 775	357 225	18 750	—	9 861 600	6 740
17 590 240	911 680	186 080	—	19 000 800	109 280
16 380 000	136 880	685 040	—	17 664 480	1 920
8 223 450	1 104 150	—	—	10 026 225	22 650
16 442 880[2])	81 080	1 031 120	—	18 063 440	110 080
16 606 240	120 800	—	—	16 856 960	5 920
24 039 450	808 200	48 150	—	25 456 050	18 000

6. Die Bezugsländer für die Salzheringe.

In den fünfziger Jahren des vorigen Jahrhunderts beherrschte an beiden Plätzen der norwegische Hering den Markt, daneben wurden schot-

tische und ganz geringe Mengen holländische Heringe eingeführt. In den sechziger und siebziger Jahren verdrängte der schottische Salzhering den norwegischen zum größten Teil. In den achtziger und neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts wurden dann in einzelnen Jahren in Königsberg auch erhebliche Mengen aus Schweden und Holland und in Danzig aus Holland eingeführt, auch der deutsche Salzhering begann sich in Danzig zu zeigen. Um die Jahrhundertwende mit Aufkommen des Yarmouth-Fanges verschob sich das Bild wesentlich zugunsten der englischen Salzheringe. Die Königsberger Statistik trennt daher auch von 1900 ab schottische, einschließlich der auf den kleineren Inseln und auf Irland gesalzenen, und die englischen Heringe; die Danziger Statistik nimmt diese Trennung zwar nicht vor, jedoch soll die Entwicklung die gleiche wie in Königsberg gewesen sein. In neuester Zeit wurden an beiden Plätzen immer mehr deutsche Salzheringe eingeführt, allerdings verhältnismäßig in nur geringeren Mengen; auch der holländische Salzhering erfreute sich steigender Beliebtheit. Dagegen war der norwegische Hering in Danzig fast ganz verschwunden; in Königsberg nahm er nur eine bescheidene Stelle ein.

Über den Anteil Königsbergs und Danzigs am Yarmouth-Gebiet-Export gibt folgende private Aufstellung für 1912 Auskunft. Sie weicht von der Königsberger Statistik für englische Heringe ab, da in den Königsberger Zahlen noch einige nördlichere englische Plätze enthalten sind und die Schiffe bisweilen in anderen Häfen löschten, als anfänglich bestimmt wurde.

Königsberg	250 028
Libau	166 790
Stettin	150 734
Danzig	100 315
Riga	69 935
Odessa	24 623
Petersburg	23 331
Wiborg	17 416
Reval	6 300
Memel	2 763
verschiedene Häfen besonders Amerika	40 000
Sa.	852 245

Mithin gehen mehr als $^2/_5$ dieser englischen Verschiffungen nach Königsberg oder Danzig und $^2/_7$ nach Königsberg allein. In Königsberg sind etwa die Hälfte aller eingeführten Salzheringe englische, in Danzig sind

es etwas weniger. Von der Gesamteinfuhr englischer Heringe nach Deutschland nimmt Königsberg etwa die Hälfte und Danzig ein Fünftel auf.

Während in der Königsberger Einfuhr der englische Hering zuletzt die erste Stelle einnahm, war in der Danziger der schottische noch etwas bedeutender. Die schottische Produktion an Salzheringen ist die größte der Welt und der schottische Hering nimmt auch in Stettin und Hamburg wie in Libau, Riga und Petersburg unbedingt den ersten Platz ein.

Über die großartige Entwicklung der schottischen Heringsfischerei und ihre Bedeutung für den Königsberger und Danziger Handel unterrichten nachfolgende dem Jahresbericht für 1913 der Fishery Board for Scotland entnommene Angaben.

Gesamtproduktion in 1000 Barrels.

Im Jahre	Gesalzene Heringe.	
1811:	89,9	Erste Packung daher nicht übereinstimmend mit der fertigen Packung.
1831:	414,6	
1851:	681,9	
1871:	825,5	
1891:	1126,0	
1911:	2046,7	
1912:	2022,4	
1913:	1886,6	

Gesamtexport in 1000 Barrels.[1])

Ausgeführt gesalzen		1913	1912
Branded	La Full	33,7	13,1
	Full	95,3	76,5
	Mat. Full	36,7	16,8
	Filling	4,6	—
	Mattis	46,8	54,2
	La Spent	2,1	9,8
	Spent	0,2	0,2
		219,4	170,6
ungestempelt		1165,9	1367,7
Im ganzen gesalzen		1385,3	1538,3
Heringe mit Salz bestreut oder in Eis		25,6	31,2
Summa		1410,9	1569,5
Nach England und Irland		7,0	4,2
Kontinent		1299,9	1471,8
Außereuropäische Plätze		104,0	93,5
		1410,9	1569,5

[1]) Über die Marken siehe Teil III Näheres.

Die mit Salz bestreuten Heringe und die in Eis gingen ausschließlich, gestempelte fast ausschließlich nach dem Kontinent.

Eine gute Übersicht über den Anteil der deutschen Einfuhr an der schottischen Gesamtausfuhr geben Tabelle XIV und XV, die jedoch für Deutsch-

Tabelle XIV.
Schottlands Export.

Year	to Germany Barrels	to Russia Barrels	Year	to Germany Barrels	to Russia Barrels
1899	714 230	166 873	1907	1 186 100	627 100
1900	769 126	172 462	1908	1 001 645	616 497
1901	998 240	233 129	1909	786 682	574 307
1902	1 049 502	292 987	1910	982 361	732 345
1903	794 711	303 202	1911	794 219	655 814
1904	1 095 683	384 443	1902	719 013	750 187
1905	1 057 315	430 554	1903	672 701	619 680
1906	1 025 886	424 200			

From 40 to 50 per cent of the total quantity of herring exportet to Germany is sent over the frontier to Russia.

Das Verhältnis der Ausfuhr nach Deutschland und Rußland stellte sich:
1899 wie 4,3 : 1
1913 wie 1,09 : 1

land keinen Anspruch auf Genauigkeit erheben können, da die Bestimmungshäfen der Schiffe nicht immer sofort feststanden und auch Umladungen vorkamen. Von Tabelle XV gilt dies in viel höherem Maße. Die Zahlen für Hamburg erscheinen in Tabelle XIV zu groß, die für Königsberg zu klein. Bemerkenswert ist, daß in Hamburg sehr wenig englische, dagegen sehr viel schottische Heringe importiert werden. Ein ähnliches Bild gibt der Petersburger Import, woraus hervorgeht, daß auch in gewissen Gebieten Rußlands, in Mittel- und besonders Südrußland, der englische, in anderen russischen Gegenden der schottische Hering gegessen wird. Hamburg und Petersburg sind die beiden großen Importplätze für den schottischen Matjeshering, der in Königsberg und Danzig nur sehr wenig direkt eingeführt wurde.

Der Import aus Norwegen, der in Danzig fast erloschen war, erfolgte in Königsberg noch teils im Kommissionsgeschäft, teils als Durchfuhr nach Galizien, so daß die Einfuhr im Eigenhandel nur äußerst gering war. In Hamburg und Stettin dagegen wurden noch unmittelbar vor dem Kriege bedeutende Mengen norwegischer Heringe gelandet, die aber zum großen Teil ebenfalls für Österreich-Ungarn bestimmt waren. Große Bedeutung gewann der norwegische Salzhering für Deutschland wieder im Kriege (vgl. Tabelle XVI).

Tabelle XV.

Der Export Schottlands nach den einzelnen Ländern war im Jahre 1913 (Mengen im Faß)

Gesandt nach Deutschland	von der Ostküste	von Orkney u. Schottland	von der Westküste	Insgesamt 1913	Insgesamt 1912
Stettin	194 555	56 136	12 442	263 133	213 694
Hamburg	138 837	56 735	—	195 572	194 050
Königsberg	100 989	32 387	6 625	140 001	178 574
Danzig	70 331	3 664	—	73 995	114 690
Bremen	—	—	—	—	5
Summa	504 712	148 922	19 067	672 701	719 013
Rußland					
St. Petersburg	112 987	99 480	63 082	275 549	364 651
Libau	161 332	43 737	15 803	220 872	281 630
Riga	92 420	3 951	8 113	104 484	86 415
Reval	6 518	—	1 947	8 467	3 840
Wyborg	4 950	—	—	4 950	9 570
Baltisch Port	3 816	—	—	3 816	2 492
Helsingfors	1 542	—	—	1 542	1 549
Windau	—	—	—	—	40
Summa	383 565	147 168	88 947	619 680	750 187
Holland	2 866	—	3 190	6 056	1 779
Skandinavien usw.	146	—	1 293	1 439	836
Summa 1913	981 289	296 090	112 497	1 299 876	1 471 815
Summa 1912	858 448	582 747	30 620	1 471 815	—

Die holländische Einfuhr zeigte in den letzten Jahren eine steigende Tendenz. Den Häfen Königsberg und Danzig wandte sich aber nur ein verhältnismäßig kleiner Teil der Gesamteinfuhr Deutschlands zu, da der größte Teil der holländischen Einfuhr nicht nach den Seehäfen sondern über die trockene Grenze und den Rhein hinaufging.

Auch von der sich ständig steigernden Salzheringsproduktion der jungen deutschen Seefischereigesellschaften wurde von den ostdeutschen Häfen nur wenig aufgenommen; denn für diese bestanden auf Grund günstiger Eisenbahnausnahmetarife bessere Absatzbedingungen im westlichen Deutschland. Die deutschen Salzheringe erfreuten sich überall steigender Beliebtheit. Fast die ganze Produktion verblieb im Inlande. Nach dem Weltkriege dürfte die deutsche Salzheringsproduktion noch mehr als bisher an Bedeutung gewinnen.

Über die deutsche Heringsproduktion berichtet die Statistik des deutschen Reichs für 1913 Bd. 280 S. 9/10 wie folgt:

Tabelle XVI.

Der norwegische Export von Salzheringen (in Hektoliter)[1])

	Fett-heringe	Vaar-heringe	Sprotten	Sloe-heringe	Andere, nicht genauer spezif.	Nordsee-heringe
1912	342 053	147 585	15 924	279 105	15 185	—
Davon nach						
Österreich	5 527	2 089	20	1 221	—	—
Ungarn	901	—	—	—	—	—
Deutschland . . .	146 249	50 793	9 886	57 599	100	—
1913	184 953	300 419	9 017	434 753	30 915	—
Davon nach						
Österreich	899	2 425	—	965	1 343	—
Ungarn	244	—	—	—	—	—
Deutschland . . .	73 410	115 847	6 475	95 839	13 623	—
1914	209 909	218 571	2 297	341 169	96 322	6437
Davon nach						
Österreich	279	335	—	697	—	—
Ungarn	—	—	—	—	—	—
Deutschland . . .	66 626	87 240	1 398	71 100	25 026	439
1915	581 244	614 331	2 480	516 552	200 739[2])	2028
Davon nach						
Österreich	953	4 110	—	465	738	—
Ungarn	584	—	—	116	—	—
Deutschland . . .	296 058	256 060	1 051	287 243	83 490	1186

„Es gab im Deutschen Reich bis 1913: 13 Heringsfischereigesellschaften. Sieben Gesellschaften haben unter der Firma „Deutsche Herings-Handelsgesellschaft eine G. m. b. H." mit dem Sitze in Bremen gegründet. Die Gesellschaft verfolgt den Zweck, den Verkauf der Fänge der sieben Heringsfischereien in eine Hand zu legen (Vertrieb des Fanges von 131 Fahrzeugen), um dadurch stetigere Preise zu erzielen und sparsamer zu wirtschaften. Für später ist ein gemeinschaftlicher Einkauf von Bedarfsartikeln vorgesehen, um auch auf diesem Gebiet Ersparnisse und Vorteile für die Gesellschaft zu erzielen. Die deutsche Heringsfischerei beginnt alljährlich im Juni und endigt in der Regel im Dezember. Die deutsche Heringsfischerei warf folgende Erträge ab:

			Wert per Faß
1904:	204 851 Faß im Werte von	4 821 602 ℳ	23,5
1913:	346 235 „ „ „ „	12 241 963 „	35,4
Durchschnitt der Jahre 1904/13:	290 885 „ „ „ „	8 601 558 „	29,6

Der Ertrag der deutschen Heringsfischerei hat sich hiernach im letzten

[1]) Nach Angaben des norweg. Fischereiagenten Afferson, Hamburg.
[2]) Wahrscheinlich britische hauptsächlich.

Jahrzehnt der Faßzahl und dem Wert nach gehoben. Gegen Beginn des Jahrzehnts ist die Faßzahl nur um 69,0 v. H., der Wert jedoch um 153,9 v. H. gestiegen.

Das Jahr 1910 verzeichnet die reichsten Fänge mit 382612 Faß, 1913 den höchsten Wertertrag des Jahrzehnts mit 12,2 Millionen ℳ. Im Jahre 1912 zeigte sich ein Fangergebnis von nur 239156 Faß, es ist dies die geringste Zahl seit 1905, jedoch übertraf der Wert für ein Faß mit 35,9 ℳ die Preise aller anderen Jahre."

7. Innerhalb des Gesamtgüterverkehrs der Städte Königsberg und Danzig

nahm der Salzhering nach dem Jahresbericht des Vorsteheramts eine bedeutende Stelle ein. In Königsberg hatte der Salzhering bei der Gesamteinfuhr auf dem Land-, Fluß- und Seewege hinsichtlich der Menge i. J. 1913 den sechsten Platz. Er wurde nur übertroffen von den Warengruppen Getreide usw., Holz, Kohlen, Kalk usw. und um ein Geringes von Düngemitteln. Innerhalb der seewärtigen Einfuhr hatte der Salzhering der Menge nach die dritte Stelle; nur für Kohlen und Kalk wurden höhere Ziffern nachgewiesen. Dem Werte nach jedoch übertraf der Salzhering im Seeverkehr Königsbergs bei der Einfuhr alle anderen Waren um ein Mehrfaches.

Im Jahre 1913 wurden in Königsberg—Pillau seewärts eingeführt:

Steinkohlen und Koks	308613 t	im	Werte	von	6789000 ℳ
Kalk-, Gips, Zement, Steine und Steinwaren	159819 t	„	„	„	4403000 „
Salz, Heringe	81534 t	„	„	„	19568000 „
Künstl. Dünger	70146 t	„	„	„	9419000 „

Während die Einfuhr der Salzheringe in Königsberg wie in Danzig ausschließlich auf dem Seewege erfolgte, vollzog sich der Versand nach dem Inlande wie nach dem Auslande vorwiegend auf der Eisenbahn.

Nach der amtlichen Güterverkehrsstatistik gingen auf dem Königsberger Ostbahnhof, Südbahnhof und Lizentbahnhof 1913 insgesamt 675373 t ab, hiervon waren 68317 Fische, Heringe und Schaltiere, die Menge der verladenen anderen Fische und Schaltiere ist verhältnismäßig unbedeutend, so daß man die verladenen Salzheringe annähernd auf 10% aller Güterverladungen dieser Bahnhöfe ausschließlich Vieh schätzen kann. Im Binnenschiffahrtsverkehr gingen in Königsberg an Fischen und Schaltieren zu Berg 4431, zu Tal 862 t.

Im Gesamtgüterverkehr Danzigs hat der Salzhering eine geringere Bedeutung als in dem Königsbergs. Bei der seewärtigen Einfuhr wurde der Salzhering nach dem Jahresbericht der Kaufmannschaft für 1913 der Menge nach übertroffen von den Warengruppen Kohlen usw.; Steine usw.; Petroleum, chem. pharm. Erzeugnisse usw.; dem Werte nach hatte er unter allen Waren den ersten Platz.

Der Gesamteisenbahnversand auf den Stationen Danzig—Legetor, Hauptbahnhof, Olivaer Tor, Kaiserhafen, Holm, Danzig—Neufahrwasser und Danzig—Langfuhr betrug 1913 1260271 t. Der Versand an Salzheringen betrug 30135 t, mithin betrug der Salzheringsversand nur 2,4% des Gesamtversands.

Die Einlager Schleuse durchfuhren 1913 zu Berg 7094,5 t Fische und Schaltiere bei einem Gesamtverkehr von 334623 t. Es handelte sich auch hier bei den Fischen und Schaltieren ganz vorwiegend um Salzheringe.

II. Der Transport.

1. Die Verschiffung.

Für die Verschiffung von Salzheringen kommen in neuerer Zeit nur Dampfer in Betracht. Die Heringe trafen in Königsberg und Danzig sowohl in ganzen Dampferladungen wie seltener in Dampfern mit Stückgütern ein. Von den kleineren Fangplätzen gingen die Heringe entweder zunächst nach den Hauptverschiffungshäfen und wurden dort umgeladen, oder die direkten Dampfer komplettierten ihre Ladung in mehreren Häfen der Salzungsgebiete. Die Heringsladungen waren meist ausschließlich für einen Hafen bestimmt und nur selten für mehrere Häfen. Die Schiffe laufen im letzteren Falle gewöhnlich verschiedene Häfen zum Löschen an und nur bei kleineren Partien findet eine Umladung statt.

Bei der Stapelung der Heringstonnen muß mit Sorgfalt vorgegangen werden. Die Tonnen dürfen nicht in zu großer Zahl übereinander liegen, höchstens 4 Schichten sind im allgemeinen zulässig. Dieses gilt nicht nur für die Lagerung am Lande, sondern auch für die in Schiffen. Bei großen Dampfern müssen daher geeignete Vorkehrungen getroffen werden, damit der Druck auf einzelne Tonnen nicht zu groß wird. In Fällen, in denen diese Vorsicht nicht geübt wurde, ist es vorgekommen, daß aus den untenliegenden Fässern die Lake herausgepreßt wurde, was die Haltbarkeit der Salzheringe sehr beeinträchtigte und Neubelakung und Aufpacken erforderlich machte.

Die Seefrachten haben sich in den letzten Jahrzehnten vor dem Kriege nicht erheblich geändert. Sie bewegten sich in der Zeit von 1890 bis 1913 von der großbritannischen Ostküste nach Königsberg nach den Berichten des Vorsteheramts der Königsberger Kaufmannschaft zwischen sh 1/2 und 2/6 für das Faß Heringe. Meistens betrugen sie sh 1/6 bis 2/—. Die Heringsfrachten von der norwegischen Küste kosteten 1,50 bis 2,50 ℳ, die von Holland ca. 1,40 ℳ. Die Frachten nach Danzig waren etwas niedriger.

In den einzelnen Jahren betrugen die Seefrachten:

	Von der Ostküste Großbritanniens nach Königsberg s. u. d.	Von Bergen nach Königsberg ℳ
1913	1/6—2/—	1,75
1912	1/8—2/6	1,50—2,50
1911	1/6—2/—	1,50
1910	1/2—2/3	1,50
1909	1/4—2/3	1,50—2,50
1908	1/3—1/10	1,50
1907	1/6—2/6	1,50

Für den Königsberger und Danziger Seeverkehr war, anders als in Stettin und Hamburg, nur der eigene Handel mit Salzheringen von Bedeutung; die Spedition für deutsche binnenländische Importeure kam fast gar nicht und die für Ausländer wenig in Betracht (s. w. u.).

Vorteile vermochte die Seeschiffahrt aus folgender Tatsache zu ziehen. Der Königsberger und Danziger Export von Getreide, der bei weitem wichtigste Ausfuhrartikel dieser beiden Plätze, ging zum großen Teil nach Großbritannien, Holland und Norwegen, also nach denjenigen Ländern, aus denen der Salzhering bezogen wird. Die Verschiffung des Getreides erfolgte in erheblichem Umfange im Herbst, der Hauptsaison für den Salzhering. Hieraus ergaben sich für den Schiffsverkehr günstige Rückfrachtverhältnisse und Frachtraten. — Bemerkenswert ist auch die Tatsache, daß die Hauptabsatzgebiete für den Salzhering in Rußland im wesentlichen mit den Bezugsgebieten für Getreide zusammenfallen.

Beim Absatz der Salzheringe hatten die Binnenwasserstraßen eine nur mäßige Bedeutung. Danzig (s. Tl. I) benutzte die Weichsel regelmäßig bei der Versorgung der deutschen Weichselstädte, aber wenig für den Versand nach Rußland. Von Königsberg wurden Heringe nach den Plätzen an den beiden Haffen, am Pregel und in den Memelgebieten versandt; jedoch war der Versand nach russischen Plätzen auf dem Wasserwege nur gering.

2. Der Eisenbahnversand.

Auf die Wichtigkeit des Ausbaus des Eisenbahnnetzes für den Absatz der Salzheringe im In- und besonders im Ausland ist bereits im ersten Teile dieser Arbeit hingewiesen worden.

Die Anforderungen, die der Heringshandel an den Eisenbahnverkehr stellt, sind billige, schnelle Versendungen in Wagen, welche die Heringsfässer vor Sonnenbrand schützen und eine genügende Durchlüftung gestatten. Der Salzhering ist ein billiges Volksnahrungsmittel und kann daher hohe Frachten schwer tragen. Bisher ist es möglich gewesen, ihn auch nach

mehrere Tausend Kilometer entfernten Orten von den Ostseehäfen aus zu versenden. Regelmäßig gingen Salzheringe nach den russischen Gebieten am Schwarzen Meer und ausnahmsweise bis nach Sibirien.

a) Der Verkehr mit deutschen Stationen.

Der Heringsversand Königsbergs und Danzigs in Wagenladungen von 10000 kg erfolgt im inneren deutschen Verkehr nur auf Grundlage des Spezialtarifs I. Eine günstigere Tarifierung der Heringssendungen zu erlangen, ist von dem Heringshandel selbst in den letzten Jahrzehnten nicht öffentlich verlangt worden. Wohl aber sind die deutschen Seefischereigesellschaften, vertreten durch den deutschen Seefischereiverein, stets für billigere Tarife tätig gewesen. So bemühte sich der deutsche Seefischereiverein im Jahre 1910, für Salzheringe ermäßigte Frachtsätze auf Grundlage des Spezialtarifs III von denjenigen Plätzen, an welchen deutsche Heringsfischereigesellschaften ihren Sitz haben, neben dem bereits bestehenden Ausnahmetarif S. 18b, der für Königsberg und Danzig nicht in Frage kommt, nach West- und Süddeutschland zu erlangen.

Hiergegen wandten sich die Kaufmannschaften von Danzig und Stettin, nicht jedoch die von Königsberg. Königsberg befürwortete sogar die Einführung des Spezialtarifs III für Salzheringe in Wagenladungen von 10 t von den deutschen Seehäfen nach West- und Süddeutschland im Oktober 1912. Von der Danziger Kaufmannschaft wurde darauf hingewiesen, daß Salzheringe ein so hochwertiger Artikel sind, daß ihre Einstellung in Spezialtarif III gar nicht in Frage kommen kann und darauf, daß bei der Einführung des Ausnahmetarifs für Süd- und Westdeutschland voraussichtlich es keinesfalls sein Bewenden haben wird. Es wurde die Befürchtung ausgesprochen, daß dann Wünsche aus anderen Gebieten, die gleiche Frachtvergünstigung zu erlangen, auftreten würden, und schließlich eine Beeinträchtigung der Danziger Reederei die Folge sein müßte, da die kombinierte See- und Landfracht von den Nordseehäfen über Danzig mit dem direkten Bahnverkehr, der sich auf Grund des Spezialtarifs III abwickeln würde, nicht konkurrieren könne. Ferner bemerkt der Jahresbericht der Danziger Kaufmannschaft 1910: „Wenn übrigens, wie wir vermuten, der deutsche Seefischereiverein bei seinem Antrage in erster Reihe eine Verdrängung des holländischen Herings aus Süd- und Westdeutschland im Auge hat, und wenn mit der Maßnahme dieses Ziel erreicht würde, so würde die Folge lediglich die sein, daß die Ostseehäfen nicht mehr in der Lage wären, deutsche Nordseeheringe zu beziehen. Die Ostseehäfen müßten ihrerseits deshalb auf die holländischen Heringe zurückgreifen, und es würde

also die beantragte Tarifausnahme lediglich eine Verschiebung der Absatzgebiete der holländischen Heringe herbeiführen, deren wirtschaftlicher Erfolg für das deutsche Erwerbsleben sich nur in einer Verminderung der Eisenbahnfracht geltend machen würde."

Diese Ausführungen beruhen besonders darauf, daß die gesamte deutsche Produktion an Salzheringen im Inlande konsumiert wird und sie bisher einen verhältnismäßig nur kleinen Teil des Gesamtkonsums decken konnte, mithin ausländische Salzheringe stets in erheblichem Maße eingeführt werden mußten. Richtig dürfte es sein, daß durch billige Eisenbahntarife für Frachten von den Plätzen, an denen deutsche Seefischereigesellschaften ihren Sitz haben, der Danziger Heringshandel geschädigt werden könnte; jedoch ist auch zu beachten, daß durch niedrige Frachtsätze die Produktion angeregt wird und daß ausländische Heringe dadurch durch deutsche Heringe ersetzt werden könnten.

Ähnlich äußerte sich die Kaufmannschaft Stettins in dem Jahresbericht 1910 und erhob aus grundsätzlichen Bedenken Einspruch gegen die Ermäßigung der Tarife nach West- und Süddeutschland.

Es wurde darauf hingewiesen, daß bei Seehafenausnahmetarifen, die in Wettbewerb stehenden Hafenplätze bisher stets gleichmäßig behandelt worden sind, besonders ist dies auch bezüglich des Verkehrs in Heringen der Fall gewesen. Für den Heringsversand von Stettin sind nach einer Reihe Stationen West- und Süddeutschlands im Ausnahmetarif 16b des Staatsbahngüterverkehrs, Heft E, als auch im Ausnahmetarif 18a[1]) des deutschen Seehafenverkehrs mit Süddeutschland ermäßigte Frachtsätze vorgesehen, die durch einen auf Grundlage des Spezialtarifs III erstellten neuen Tarif sehr erheblich unterboten werden würden. Ferner:

„Überdies muß befürchtet werden, daß durch die fragliche Begünstigung der Nordseehäfen sehr bald die Interessen Stettins erheblich benachteiligt werden, denn zweifellos werden die deutschen Hochseefischereien und beteiligten Nordseehäfen bestrebt sein, den Geltungsbereich eines zu ihren Gunsten erstellten Ausnahmetarifs über die Rheinlande und Hessen hinaus nach Osten hin zu erweitern. Weiter ist zu bedenken, daß die beantragte Tarifermäßigung den bestehenden handelsvertraglichen Abmachungen direkt widerspräche. Angesichts der Bedeutung, die der Heringsfischerei für das Wirtschaftsleben Norwegens, der Niederlande und auch Großbritanniens zukommt, muß damit gerechnet werden, daß diese Ländereien unbillige und offenbare Erschwerung ihres Exports nicht unbeantwortet lassen werden."

[1]) Gilt nur für mit Salz bestreute Heringe.

Die Eisenbahnverwaltung hatte diese Einwendungen zunächst als stichhaltig anerkannt, aber schließlich hat sie die Wünsche des deutschen Seefischereivereins erfüllt, indem neben dem bereits früher eingeführten Ausnahmetarife S 18b, Teil a am 1. Dezember 1912 ein zweiter Ausnahmetarif S 18c für den Versand von 83 Stationen an der Küste (von Memel bis Emden) nach einer Anzahl Stationen im Westen und Südwesten Deutschlands eingeführt wurde. Die Fracht wird hier nach den Entfernungen des Kilometeranzeigers und den Frachtsätzen des Spezialtarifs III bei Sendungen von 10000 kg berechnet. Die Anwendung dieser Tarife kommt für den Königsberger und Danziger Versand nicht in Frage.

b) Der Eisenbahnverkehr mit Rußland.

Mehr noch als der Absatz im Inlande ist der Absatz nach Rußland durch das Eisenbahnwesen bedingt worden. Erst der direkte Eisenbahnversand nach dem Innern Rußlands hat den Export der deutschen Ostseehafenplätze in erheblichem Umfange ermöglicht, da die russischen Küstengebiete der Ostsee stets selbst aus den Fanggebieten importierten und ein Export dorthin daher nicht in Frage kam; der Versand auf Binnenwasserstraßen aber teils wegen des Fehlens solcher Wege, teils wegen des schlechten Zustandes der vorhandenen und des langen russischen Winters nur mäßige Bedeutung gewinnen konnte. Für den deutschen Export nach Rußland kamen vor dem Kriege hauptsächlich drei Gebiete in Betracht: Polen, Südwestrußland und Mittelrußland. Das nördliche Rußland dagegen wurde durch die russischen Ostseehäfen und in ganz geringem Maße durch Archangelsk, und das südöstliche Rußland vorwiegend durch den sogenannten Heringsfang im Kaspischen Meer versorgt.

Die deutschen Ostseehäfen standen auf dem russischen Markt in Konkurrenz untereinander, mit den russischen Importplätzen der Ostsee in erheblichem Maße und mit Odessa als direktem Importplatz neuerdings in geringem Umfange.

Die Eisenbahntarife für den Export von Salzheringen der deutschen Ostseehäfen nach Rußland sind in neuerer Zeit, ebenso wie die Tarife des innerrussischen Eisenbahnverkehrs für die russischen Ostseehafenplätze, mehrfach geändert worden und haben zur Folge gehabt, daß nach gewissen russischen Gebieten bald der eine bald der andere Hafenplatz die billigsten Eisenbahnfrachtsätze für den Bezug von Salzheringen hatte. Von den russischen Importhäfen war Libau, der bedeutendste, auch der Hauptkonkurrent für die deutschen Plätze. Das Absatzgebiet Libaus umfaßte mit Ausnahme des größten Teils Polens das gesamte Exportgebiet der deutschen Ostseehäfen.

Die Plätze Königsberg und Danzig können gegenüber Libau nur dann wettbewerbsfähig bleiben, wenn die Bahnfracht von Libau nach den russischen Plätzen nicht niedriger als die ihrige ist, und zwar aus folgenden Gründen: Die Seefracht und Assekuranz ist bei diesen drei Plätzen fast gleich. Libau ist aber sonst meist günstiger gestellt. Die Beförderungsdauer von Libau ist bei gleichen Entfernungen geringer, wenn auch in letzter Zeit die Differenz zugunsten Libaus zurückgegangen war.

Nach den Feststellungen Königsberger Heringshändler betrug die Transportdauer im Jahre 1908 von

Königsberg nach Charkow 1332,6 Werst ca. 16 Tage,
Libau nach Charkow 1333 Werst ca. 10 Tage.

Die Platzkosten sind in Libau ebenfalls niedriger. Für Libau entstehen nicht die Kosten für Spedition an der Grenze. Königsberg und Danzig sind oft durch die verschiedene Zollbehandlung gegenüber Libau benachteiligt worden. Endlich kamen in früheren Jahren, als Umsetzwagen im deutschen Verkehr mit Rußland noch nicht eingeführt waren, für Königsberg und Danzig immer noch die Kosten des Umladens an der Grenze hinzu. Bei dem Umladen wurden die Heringsfässer auch meist unsachgemäß verstaut, während von Libau die Sendungen bis zur Bestimmungsstation ihne Umladung gingen[1]).

Besonders nachteilig ist die lange Transportdauer für die deutschen Exportplätze in den Monaten Juli, August, da die Heringe dann weich sind und bei einem langen Transport erheblich leiden.

Anfang der 80er Jahre waren die russischen Tarife für den Export der deutschen Importhäfen günstig. Libau war bis dahin bezüglich der Heringsfrachten vielfach schlechter als Königsberg und Danzig behandelt. Die deutschen Ostseeplätze hatten nach einigen wichtigen Verbrauchszentren und Übergangspunkten billige Ausnahmetarife, während die russischen Plätze dies nicht hatten. Im Jahre 1884 wurden die Heringsfrachten von Libau nach Stationen der St. Petersburger—Warschauer Eisenbahn und der Stationen der Bahnen I Gruppe russ. Eisenbahnen ermäßigt, und die Frachten von Königsberg nach den bedeutendsten russischen Absatzgebieten vielfach zugunsten von Libau unterboten. Andere wichtige Tarifänderungen erfolgten 1889 und 1891. Der Jahresbericht des Vorsteheramts der Königsberger Kaufmannschaft schrieb darauf im Jahre 1891:

„Durch die neuen russischen Importtarife ist die Konkurrenzfähigkeit Königsbergs mit den russischen Häfen erheblich beeinträchtigt worden.

[1]) Die Heringe müssen auf den Spiegel gestellt oder die Fässer müssen gelegt werden, andernfalls sinkt die Packung ein.

Namentlich ist unser Absatz von Heringen nach Rußland durch dieselben in eine überaus schwierige Lage versetzt. Für manche russischen Orte, die bisher regelmäßig Heringe von Königsberg bezogen, stellen sich jetzt die Bahnfrachten ab Libau günstiger als von hier auf der Route über Eydtkuhnen. Bei der nunmehr geschaffenen Tariflage ist über Wilna hinaus nach dem nordöstlichen Rußland ein Absatz von Königsberg unter normalen Preisverhältnissen nicht mehr zu erzielen."

1905 wurde ein weiterer Teil der für Königsberg und Danzig günstigen Ausnahmesätze beseitigt, andere Ausnahmesätze wurden zwar beibehalten, aber auf Libau ebenfalls ausgedehnt.

Von größter Bedeutung für die deutschen Ostseehäfen schien der Ausnahmetarif für Wagenladungen von Libau nach Odessa vom 1./14. Juli 1907 mit Rücksicht auf die große Bedeutung Odessas als Absatzgebiet Königsbergs und Danzigs zu sein. Ein Pud Heringe kostet nach dem neuen Tarif von Libau nach Odessa 25,98 Kopeken und die Wagenladung von 10000 kg

von Libau nach Odessa	164,76 Rbl.
von Königsberg nach Odessa	162,12 „

Vorher bestand von Libau nach Odessa kein Ausnahmetarif, die Fracht betrug einschließlich Übernahmegebühren 307,25 Rbl. Der Unterschied von 2,64 Rbl. für den Wagen gegen Libau erschien Königsberg ungenügend, um den Wettbewerb zu behaupten. Das Vorsteheramt der Danziger Kaufmannschaft äußerte sich auf diese Tarifänderung in seinem Jahresbericht folgendermaßen: „Der neue Frachtsatz von Libau unterbot die Fracht von Danzig nach Odessa um 4 Kopeken für 100 kg. Dies bedeutete eine große Erschwerung für den Danziger Heringshandel in der Versorgung des Odessaer Marktes. Der Odessaer Markt, den die Danziger Heringshändler erst in den letzten Jahren mit vieler Mühe gewonnen hatten, ist für Danzig von größter Bedeutung."

In Rußland begrüßte man gleichfalls nicht allgemein die neuen Tarife. Interessenten fürchteten, daß durch billige Ausnahmetarife der Konsum der kaspischen Heringe zurückgehen könnte.

Trotz der Ermäßigung der russischen Tarife für Heringssendungen von Libau nach Odessa ging der Export Königsbergs nach Odessa nicht zurück, ja es gelang sogar, ihn unbedeutend zu heben. Allerdings gingen die Heringssendungen von Libau nach Odessa in viel stärkerem Maße relativ in die Höhe. Nach amtlichen Ermittlungen betrugen die Heringssendungen in

1000 Pud (1 Pud = 16,38 kg)

In den Jahren	1905	1906	1907	1908
Von Libau nach Odessa	10,1	—	35,4	102,3
Von Königsberg nach Odessa	319,5	338,9	407,0	418,0

Der Odessaer Markt hatte nach obigen Zahlen eine große Bedeutung für die Plätze Königsberg und Danzig. Auch in den letzten Jahren vor dem Kriege ist nach privaten Ermittlungen der Heringsversand nach Odessa infolge der Rührigkeit und Reellität der deutschen Kaufleute nicht zurückgegangen.

Odessa kaufte auch nicht nur für den eigenen Bedarf, sondern auch zur Versorgung einer Reihe anderer bedeutender südrussischer Plätze, wie Nikolajewska, Cherson, Balta u. a. Dieser Umschlagverkehr beruhte darauf, daß von Königsberg nach den Binnenstationen Ausnahmetarife für Heringe nicht bestanden und es billiger auskam, die Heringe zunächst nach Odessa zu versenden und dann oft auf demselben Bahnwege eine Strecke zurück.

Der direkte Import Odessas aus den Produktionsgebieten ist erst in den letzten Jahren vor dem Kriege in Angriff genommen worden. Die direkte Verschiffung von den Ländern an der Nordsee war natürlich billiger als die kombinierte Fracht über Königsberg, dagegen war die Transportdauer bei dem Wege durch das Mittelmeer eine längere. Letztere betrug ungefähr 15 Tage gegenüber 10 Tagen für den kombinierten Weg. Die Seefracht von Hull nach Odessa betrug ca. sh4—5/6 für das Faß, die von Hull nach Königsberg und Danzig ca. 2 sh, die Bahnfracht nach Odessa von Königsberg 5,55 ℳ, von Danzig 5,85 ℳ und die Gesamtfracht von Hull—Königsberg bzw. Danzig—Odessa rund 7,60 ℳ bzw. 7,90 ℳ für die Heringstonne. Der Unterschied in der Transportdauer bei den verschiedenen Wegen hat nur in der wärmeren Jahreszeit erhebliche Bedeutung, in der kühleren ist er ganz unerheblich. Einen größeren Einfluß auf den Transportweg dagegen könnten die Frachtkosten haben, da die Unterschiede bei den verschiedenen Wegen verhältnismäßig groß waren. Die Unterschiede bei Berücksichtigung der Schwankung der direkten Seefracht Hull—Odessa betrugen 2,40 ℳ bis 3,80 ℳ für die Heringstonne.

Da, wie oben erwähnt, Odessa auch bereits bei Benutzung des Eisenbahnweges andere größere russische Plätze mit Salzheringen versorgt, dürften die direkt bezogenen Heringe ebenfalls dorthin abgesetzt worden sein.

Für einen Eisenbahnwagen von 10000 kg Ladegewicht = 63 Heringstonnen betrugen z. B.

Die gesamte Fracht von Schottland über Königsberg bei 2 sh Dampferfracht		Die Fracht von Schottland über Odessa bei 4 sh Dampferfracht	
nach	Rbl.		Rbl.
Odessa	223,51	. . . . .	120,14
Sebastopol	416,51	. . . . .	379,97
Balta	318,51	. . . . .	202,47
Rostow a. Don	410,51	. . . . .	373,27

Wenn trotz der anscheinend günstigen Bedingungen für den direkten Bezug aus den Produktionsgebieten Odessa nur zum geringen Teil seinen Bedarf unter Umgehung der deutschen Importplätze bezogen hat, so liegt das daran, daß es sich beim Bezuge aus Königsberg und Danzig um alte Beziehungen handelte, der Odessaer Käufer die Reellität des Königsberger Handels zu schätzen wußte, und der direkte Import hierin erfahrene Personen und besondere Einrichtungen vorausgesetzt, die in Odessa nicht genügend vorhanden waren, so daß der Erfolg der direkten Importe aus den Produktionsgebieten meist nicht den gehegten Erwartungen entsprach.

Schottische und englische Exporteure waren in den letzten Jahren vor dem Weltkrieg auch eifrig bemüht, den direkten Verkauf von Schottland nach Odessa im großen Umfange in die Wege zu leiten. Zu diesem Zwecke wurden u. a. gewandte Personen nach Odessa geschickt, um die dortigen Verhältnisse festzustellen und Verbindungen anzubahnen.

In den letzten Jahren vor dem Kriege waren auch beim Versande nach den meisten anderen entfernteren Stationen Rußlands etwaige frühere Vorteile für Königsberg und Danzig verschwunden, was auf den Absatz nach Rußland ungünstig einwirken mußte.

Auf dem polnischen Markte standen namentlich Danzig und Stettin miteinander in Wettbewerb. Danzig beherrschte bis zur Eröffnung der Strecke Skalmierzyce—Kalisch 1906 das südpolnische Absatzgebiet, wurde dann aber zum Teil durch Stettin verdrängt. Ähnlich ist es bei der Versorgung des großen russischen Industrieplatzes Lodz. Lodz bezog seine überseeische Zufuhr früher ausschließlich über Danzig. Seit Erbauung des Eisenbahnanschlusses Skalmierzyce jedoch wurde Lodz in der Hauptsache von Stettin versorgt. Danzig klagte darüber und hob hervor, daß trotz der neuen Verbindung Danzig immer noch auf dem Eisenbahnwege näher an Lodz als Stettin liegt. Der Weg von Danzig über Alexandrowo nach Lodz ist noch etwa 16 Werst kürzer als der von Stettin über Skalmierzyce nach Lodz. Die Frachten von Stettin nach Lodz waren auch anfänglich niedriger als die Frachten von Danzig und zwar nur deshalb, weil auf dem Wege Stettin—Lodz die deutsche Strecke erheblich länger ist als die russische, während das Verhältnis auf dem Wege Danzig—Lodz umgekehrt ist, und die Einheitssätze auf den deutschen Strecken bedeutend niedriger sind als auf den russischen Strecken. Bei gleichen Frachtsätzen ist der Wettbewerb Danzigs gegenüber Stettin schwierig. Stettin ist vor Danzig dadurch im Vorteil, daß es den größeren Umsatz hat und daher den Käufern größere Auswahl bietet. Sowohl Königsberg wie Danzig gegenüber hat es den Vorzug der etwas billigeren Seefrachten und den eines Lieferungshandels.

Für Salzheringssendungen von Königsberg und Danzig nach Rußland bestand bis 1914 der Ausnahmetarif 10b, für Sendungen von Stettin nach Rußland der Ausnahmetarif 10a des deutsch-niederländisch-russischen Eisenbahnverbandes.

Im inneren russischen Verkehr kam für Salzheringssendungen der innere Gruppentarif, Gruppe 4 und 2, als Ausnahmetarif zur Anwendung.

Aus nachstehender Aufstellung der Frachtsätze für Anfang 1914 geht hervor, daß Königsberg vor dem Kriege unter den deutschen Importplätzen die billigsten Frachtsätze nicht nur nach Mittelrußland, sondern auch nach Südwest-Rußland hatte, während für Danzig die Frachtsatze nach Warschau am günstigsten und für Danzig und Stettin die Sätze nach Lodz gleich waren.

Für Wagensendungen von 10000 kg (einschließlich Abfertigungsgeb.).

Nach	Von Königsberg Rubel	Danzig-Legetor Rubel	Stettin Rubel
Lodz	119,23	105,23	105,23
Warschau	78,23	70,23	107,23
Wilna	88,71	109,71	175,71
Kiew	241,71	248,71	282,71
Odessa	163,71	170,71	196,71

Hohen Wert legten die Importeure und die russischen Kommissionäre besonders auf die Beschleunigung des Eisenbahntransportes der Heringssendungen von Königsberg und Danzig nach Rußland sowie auf möglichst umgehende Zollabfertigung, um mit den russischen Ostseehäfen wettbewerbsfähig zu sein. Die Eisenbahndirektionen haben daher auch stets ihren Einfluß nach dieser Richtung hin geltend gemacht. So hatte die Eisenbahndirektion Danzig im Jahre 1909 angeordnet, daß die in Danzig nachmittags aufgelieferten Heringssendungen mit dem nachts abgehenden direkten Güterzuge nach Illowo zu befördern sind, wo sie vormittags eintrafen und nachmittags nach Mlawa überführt wurden. Um den Aufenthalt, der durch die Zollabfertigung in Mlawa entstand, abzukürzen, wurden die Fracht- und Zollpapiere zu diesen Wagen schon am Abend des Verladetages mit dem Personenzuge nach Illowo vorausgeschickt, vorausgesetzt, daß die Versender die Ladungen bis nachmittags 4½ Uhr ablieferten. Die Güterabfertigung Illowo gab die Papiere früh morgens an die Zollagentur in Mlawa weiter, die daraufhin schon vormittags die Zolldeklaration besorgte, so daß die Wagen sogleich nach ihrem Eintreffen zollamtlich abgefertigt werden konnten. Zur Kontrolle wurden die Wagen durch farbige Bezettelung in deutscher und russischer Schrift besonders kenntlich gemacht, und endlich wurden für die Heringssendungen nach Möglichkeit Umsetzwagen

gestellt, um die Umladung an der Grenze und den damit verbundenen Aufenthalt zu vermeiden.

Im Anschluß an diese Maßnahmen ist die Eisenbahndirektion auch bei der russischen Anschlußbahn für eine möglichst prompte Beförderung der Heringssendungen eingetreten.

Über die Bedeutung der Umsetzwagen für den Heringsversand nach Rußland urteilte man nach dem Jahresbericht des Vorsteheramtes Danzig vom Jahre 1913 folgendermaßen:

„Während von Danzig aus die Heringe, welche für Rußland bestimmt sind, nach Möglichkeit in Umsetzwagen befördert werden, legte man dagegen in Königsberg auf diese Wagen keinen großen Wert. Die Beteiligten von Danzig führen an, daß die Verladung der Heringe in Umsetzwagen besonders erwünscht ist; einmal werde dadurch eine schnellere Beförderung gesichert, und hierauf Wert zu legen, habe Danzig besondere Ursache, weil die Entfernung nach den südrussischen Plätzen von Danzig größer ist, als von Königsberg und da ab Illowo mehrere sogenannte Knotenpunkte in Betracht kommen. Ferner trete bei der Umladung leicht eine Beschädigung der Tonnen ein, so daß die Lake abläuft und die Heringe verdorben den Empfangsort erreichen. Endlich ist darauf hinzuweisen, daß in Eydtkuhnen und Prostken, den wichtigsten Grenzübergangspunkten für Königsberg, zur Abfertigung Privatspediteure zugelassen sind, die aus Konkurrenzrücksichten für schnelle Weiterbeförderung sorgen. Dagegen erfolgt die Abfertigung in Mlawa durch die Kommerzielle Agentur der Weichselbahnen; diese kann bei der häufig vorkommenden Überfüllung der Station die Umladungen nur langsamer bewirken; durch Verwendung von Umsetzwagen wird die Verzögerung in der Weiterbeförderung, über die in Illowo häufig zu klagen ist, gemildert." — Die russische Verwaltung erklärte sich 1913 bereit, die Verladung von Heringen in Umsetzwagen nach russischen Stationen des Umsetzwagengebietes unbeschränkt zuzulassen.

Wie schwierig sich der Verkehr mit den russischen Eisenbahnen gestaltete, geht aus folgendem hervor:

In der wärmeren Jahreszeit müssen in den geschlossenen Eisenbahnwagen mit Heringen die Luken geöffnet werden, damit die Temperatur möglichst niedrig bleibt. Von den russischen Behörden war dies jedoch früher untersagt worden, weil man eine Beraubung der Wagen fürchtete, später war das Öffnen der Lucken gestattet, jedoch mußten die Luken auf der Innenseite des Wagens mit einem durchlöcherten Blech versehen sein, dessen Beschaffung Sache des Wareneigentümers war. Die Zollagenturen übernahmen die Anbringung des Blechs gegen eine Gebühr von 50 Kopeken.

Auch über Eisenbahnwagenmangel klagte Danzig wie Stettin wiederholt, während in Königsberg im allgemeinen solche Klagen nicht laut wurden. Die in Königsberg auf der Strecke Prostken—Königsberg, der Ostpreußischen Südbahn, mit Getreide eingehenden Wagen waren so zahlreich, daß ein Mangel an Waggons im Spätherbst und Winter (ebenfalls der Hauptsaison für Heringe) nicht eintrat.

c) Die Spedition und der Eisenbahnverkehr mit Galizien.

Der Import der binnenländischen deutschen Importeure war im Nordosten Deutschlands äußerst gering. Die Plätze Königsberg und Danzig besorgten auch keine Speditionen von Salzheringen für russische Importeure[1]), eine gewisse Bedeutung hatte für diese Städte nur die Spedition im Verkehr mit Galizien.

Die galizischen Importeure kauften in den letzten Jahren vor dem Kriege mehr als vorher direkt aus den Fanggebieten und benutzten die deutschen Häfen als Landungsplätze in steigendem Maße. Besonders waren es norwegische Exporteure, die den direkten Export nach den Konsumgebieten durch Agenten zu betreiben suchten. (Man vergleiche den Rückgang des Imports Königsbergs und Danzigs aus Norwegen dabei.) Fast das gesamte Speditionsgut der beiden Städte stammte in den letzten Jahren vor dem Kriege aus Norwegen. Es betrug in Königsberg zuletzt etwa 15000 Faß.

Nach den Angaben eines Königsberger Spediteurs vollzog sich das Geschäft mit Galizien folgendermaßen: Der Königsberger Spediteur erhielt den Auftrag zur Empfangnahme und Weiterbeförderung der Ware von dem galizischen Importeur durch den galizischen Agenten. Der Spediteur hatte die Heringe auf die Beschaffenheit hin zu besichtigen, schadhafte Tonnen auszubessern und, falls notwendig, neu belaken zu lassen. Diese Arbeiten ließ er durch einen erfahrenen Braker (Lagerist und Packer für Salzheringe) ausführen. Dem Spediteur lag es ob, alle Rechte des Empfängers bei Empfangnahme der Ware geltend zu machen, und in den meisten Fällen gegen Aushändigung der Schiffs-Verladungspapiere Zahlung zu leisten oder ein Akzept des galizischen Käufers auszuhändigen. Nur ganz ausnahmsweise wurden die Dokumente ohne Gegenleistung übergeben. Die Spedition erfolgte ausschließlich nach Ost- und Mittelgalizien.

Von Danzig gingen die Sendungen nach Galizien teils über Mlawa teils über Myslowitz. Die Königsberger Heringssendungen gingen nach

[1]) Im inneren Rußland gab es im allgemeinen keine Importeure für Salzheringe, die direkt aus den Fanggebieten einführten, jedoch hatte in letzterer Zeit u. a. eine bedeutende Moskauer Firma den direkten Import in erheblichem Umfange aufgenommen.

Westgalizien stets über Myslowitz, nach Ostgalizien und der Bukowina über Grajewo und nach Mittelgalizien auf verschiedenen Wegen.

In der Versorgung Galiziens mit Salzheringen standen die drei großen deutschen Importplätze der Ostsee im Konkurrenz. Die Frachtkosten stellten sich für eine Wagenladung von 10000 kg Salzheringen in den letzten Jahren bis 1911 in Mark wie folgt:

nach	Von Königsberg über		Von Danzig über		Von Stettin über	
	Grajewo-Radziw.	Myslowitz	Mlawa-Radziw.	Myslowitz	Mlawa-Radziw.	Myslowitz
Brody . . .	208 (14)	417 (12)	220 (14)	387 (12)	277 (12)	322 (12)
Chernowitz .	389 (16)	501 (14)	401 (18)	470 (14)	458 (20)	470 (12)
Przemysl . .	322 (14)	380 (12)	334 (16)	349 (10)	391 (18)	349 (10)
Rzerzow . .	360 (16)	377 (10)	372 (16)	306 (10)	429 (18)	306 (10)

Die Lieferfristen sind in Klammern beigefügt.

Der russische Weg wurde gegen den österreichischen Weg durch die Mehrkosten an Zollabfertigungs- u. a. Gebühren in Grajewo und Mlawa um ca. 3,80 ℳ per Waggon von 10000 kg verteuert. Dieser Betrag wäre obigen Sätzen zuzuschlagen.

Königsberg hatte hiernach die billigsten Frachten nach Brody, Chernowitz und Przemysl und zwar auf dem Wege über Grajewo—Radziwillow. Dieser Weg war für Königsberg gegenüber dem über Myslowitz ganz erheblich billiger. Auf der Strecke Brody—Lemberg—Krakau erstreckte sich das Gebiet, für das die Sätze über Grajewo für Königsberg billiger waren, einige Stationen über Przemysl hinaus. Für die Sendungen nach Rzerzow war jedoch die Fracht über Myslowitz bereits ca. 23 ℳ für 10000 kg billiger als über Grajewo.

Danzig dagegen hatte die billigsten Frachtsätze nach Stationen Westgaliziens gemeinsam mit Stettin.

Hinsichtlich der Lieferfristen jedoch war Stettin am günstigsten, Königsberg am ungünstigsten gestellt, da für den billigen russischen Weg durchweg längere Lieferfristen als für den Weg über Myslowitz bestanden.

Trotz dieser für Königsberg nicht ungünstigen Transportverhältnisse erfolgte die Versorgung Galiziens mit Salzheringen durch Stettin nicht nur für die Gebiete, nach denen es die günstigsten Frachtsätze hatte, sondern auch weit darüber hinaus, da Stettin, wie bereits dargelegt, günstigere Bezugsbedingungen als Danzig und Königsberg hat.

Am 1. Oktober 1911 wurde im deutsch-niederländisch-russischen Gütertarif Tl. III vom 19. August/1. September 1909 der Frachtsatz für Heringe nach Radziwillow transit für Sendungen in Mengen zu 10000 kg

1. im Ausnahmetarif 10B für gesalzene Heringe von Danzig, Königsberg, Memel und Pillau von 0,57 Rbl. auf 0,81 Rbl.

2. im Ausnahmetarif 10A für gesalzene Heringe von Stettin von 0,63 Rbl. auf 0,86 Rbl. für 100 kg erhöht. Im inneren Verkehr wurden die Ausnahmetarife für Heringe für Sendungen in Mengen von 10000 kg von Grajewo und Mlawa nach Radziwillow transit bereits am 1./14. Sept. 1911 erhöht und zwar die Frachtsätze von Grajewo nach Radziwillow transit von 9,39 Kopeken für 1 Pud auf 13,26 Kopeken für 1 Pud und der Frachtsatz von Mlawa nach Radziwillow transit von 10,29 Kopeken für 1 Pud auf 14,16 Kopeken für 1 Pud.

III. Salzheringssorten.

1. Allgemeines und Übersicht.

In dem nachstehenden Abschnitt soll mit verhältnismäßig großer Ausführlichkeit die Warenkunde des Salzherings behandelt werden, da die Technik des Handels stets im erheblichen Maße von den besonderen Eigenschaften der Ware und ihren Produktionsbedingungen abhängig ist, im Salzheringshandel diese Tatsache aber in besonders hohem Maße in Erscheinung tritt.

Der Hering (Clupea Harengus L.) findet sich in den Meeren der nördlichen Halbkugel. In großen Mengen kommt er in der Nähe der Küsten Schottlands, der Ost-Küste Englands, bei den Hebriden, der Orkney- und Shetlandsinseln, bei Irland, bei Island, an der norwegischen Küste, an der Ostküste Nord-Amerikas, bei Alaska und schließlich an den Küsten Japans vor.

Es gibt verschiedene Heringsarten, die sich nicht unwesentlich voneinander durch die Größe und andere Eigenschaften unterscheiden, welche ihre Verwendbarkeit zum Pökeln und ihren Wert als Ware bedingen.

Die sehr großen Ergebnisse des Heringsfanges sind schon in älteren Zeiten durch Versand auf weite Strecken verwertet worden. Ermöglicht wurde dieses aber erst, nachdem das Salzen als Konservierungsmittel erfunden war. Von Salzfischen im Altertum berichten bereits Strabo, Ovid und Persius. Der bedeutende moderne Frischheringsversand auf große Entfernungen dagegen ist allerneuesten Ursprunges. Er wurde erst durchführbar, nachdem die Zeit des Transportes durch Eildampfer und Eisenbahnzüge verhältnismäßig sehr kurz und der schnelle Absatz durch eine ausgebildete Technik des Handels an eine städtische Bevölkerung mit bedeutender Nachfrage ermöglicht wurde.

Die heutige Technik des Salzens der Heringe in Holzfässern soll nach allen älteren Abhandlungen über den Salzhering von Beukels, einem Holländer, erfunden sein.

Er soll im 12., 14. oder 15. Jahrhundert gelebt haben. Auch das Kaaken—Kehlen (über „kehlen" s. w. u.) wurde vielfach als seine Erfindung bezeichnet. Nach Jagow, Der Hering im Volksglauben und in der älteren Forschung, gilt heute als erwiesen:

1. Das Salzen und Kaaken war schon vor Benkels bekannt.

2. Wilhelm Beukels, Großkaufmann in Heringen aus wohlhabender und angesehener Familie, ist 1312 in Biervliet als Ratsherr bezeugt und starb 1347. Auf seinem Grabstein waren zwei Kaakmesser eingemeißelt.

3. Diese Kaakmesser sind vermutlich der Anlaß zu der Sage gewesen, Beukels sei der Erfinder einer Methode, die Heringe zu konservieren.

4. Die Methode des Salzens läßt sich bereits im 12. Jahrhundert als in Deutschland bekannt nachweisen[1]).

Von dem Salzhering als Handelsartikel ist ganz scharf der nur mit Salz bestreute Hering zu unterscheiden. Der Salzhering hat mehrere Tage in der Salzlake gelegen, ist durchgesalzen und fertig zum Genuß; der nur mit Salz bestreute Hering gilt dagegen als frischer Fisch, da das Salz nicht in das Fleisch eingedrungen ist, er soll noch gekocht, gebraten oder sonst zum Essen erst zubereitet werden. Das Bestreuen mit Salz dient nur als Konservierungsmittel für die kurze Zeit des Transports und dieses Salz wird so bald als möglich durch Abwaschen wieder entfernt. Der Salzhering soll Dauerware sein, der mit Salz bestreute Hering dagegen soll in kurzer Zeit verbraucht werden.

Bei dem Salzhering als Ware sind folgende Eigenschaften von Bedeutung:

1. Der Fangort, der meist ungenau durch den Salzungsort oder das Salzungsgebiet bezeichnet wird. Die Größe des Herings und die Beschaffenheit seines Fleisches ist in den einzelnen Meeresteilen sehr verschieden, zeigt aber an einem Orte zu derselben Zeit gewisse Gleichmäßigkeit.

2. Die Fangzeit. Die an demselben Orte zu verschiedenen Jahreszeiten gefangenen Heringe sind ungleich.

3. Die Größe der Heringe, die auch bei einem Fange variiert. Die Heringe werden meist nach der Größe sortiert gepackt, so daß durch die spezielle Handelsbezeichnung oder die Angabe des Tonneninhalts nach der Stückzahl die Größe bestimmt ist.

---

[1]) Über die Technik des Fanges und des Salzens siehe bei „Stahmer, Fischhandel und Fischindustrie".

4. Die Art und Sorgfalt der Salzung. Bei der Salzung unterscheidet man hart (stark), richtig durchschnittsweise und weich (wenig) gesalzene Heringe. Die hart gesalzene Ware ist am besten haltbar und für den weiten Transport auch bei warmer Lufttemperatur geeignet, sie gilt aber nicht als fein. Sehr weich gesalzene Heringe sind wenig haltbar. Am wenigsten sind die schottischen Matjesheringe gesalzen; sie unterscheiden sich hierdurch wie durch ihr zartes Fleisch von allen anderen Salzheringen. Bei feiner Ware sollen die Heringe gut durchgesalzen sein, aber es soll weder am Unterboden des Fasses noch an einer anderen Stelle Salz sichtbar sein. — Die russischen Käufer wünschen salzfreie Ware.

5. Die Art und Sorgfalt der Packung. Man unterscheidet Steilpackung (in schottischer Art gepackt) und regellose Packung. Bei der Steilpackung liegen die Bäuche des Herings nach oben.

Die Heringe sollen fest, stramm aber nicht zu fest gepackt sein. Die Fässer sollen voll sein; die Heringe dürfen nicht in der Lake schwimmen und müssen doch genügend belakt sein. Die Beurteilung der Güte der Salzung und Packung erfolgte nach den Namen des Salzers oder des amtlichen Stempels.

6. Der Bau des Fasses. Das Faß muß dicht und dauerhaft sein. Der dauerhafte Bau der Fässer wurde immer wichtiger, da infolge der Erschließung entfernter Absatzgebiete, u. a. in Sibirien, immer höhere Anforderungen an das Faß auf dem Transport gestellt werden.

7. Gekehlt oder ungekehlt. Unter kehlen oder auch kaaken versteht man das Herausnehmen der inneren Teile besonders der Galle. Die gekehlten Heringe sind wertvoller und halten sich besser. Es kommen heute fast nur gekehlte Heringe auf den Markt.

8. Mit oder ohne Rogen oder Milch. Leer, d. h. ohne Milch oder Rogen, sind die jugendlichen Heringe. Hierzu gehören Matjes, Matties und die norwegischen Fettheringe, die sich alle durch gut schmeckendes Fleisch auszeichnen. Auch nach dem Laichen sind die Heringe leer, aber sie sind dann weniger wohlschmeckend. Man bezeichnet solche Heringe als Ihlen oder Spents. Die entwickelten Fische mit Milch oder Rogen werden in Großbritannien und Schweden als Fulls und in Holland und Deutschland als Superior, Sortierte, Prima, Kleine (stets Volle zu ergänzen) bezeichnet. Die norwegischen Heringe außer den Fettheringen haben gewöhnlich Milch oder Rogen, das Fehlen wird besonders angegeben. Allgemein spricht man von „leerfallender" und von „gefüllter" Ware.

9. Bauchfest, bauchweich und bauchlos. Die jugendlichen, meist früh gefangenen Heringe, bisweilen auch andere Heringe, haben ein weiches Fleisch, besonders ihre Bäuche sind weich. Sind die Bäuche ganz

eingedrückt, spricht man von bauchlosen Heringen. Sind die Bäuche zerrissen, so nennt man die Heringe „Tornbellies". Bauchfest ist die Ware, wenn das Fleisch fest ist und die Bäuche hervortreten. Letzteres verlangt der Käufer von guter Ware.

10. Fett und mager.

11. Am Fangtage gesalzene und übertägig. In Großbritannien werden die Heringe in der Regel innerhalb 24 Stunden nach dem Fange an Land gesalzen. Je schneller nach dem Fange gesalzen wird, je besser ist die Ware. Übertägige Heringe (Overdays) sind solche Heringe, die später als einen Tag nach dem Fang gesalzen werden. — „Roused-Heringe" sind frisch gelandete, in Tonnen mit Salz aufbewahrte und erst später gekehlte Heringe. — Unter „See-gesalzene Heringe" aus Großbritannien versteht man Fische, welche länger als 24 Stunden an Bord der Boote verblieben und dort vorläufig gesalzen wurden, aber erst später an Land gekehlt und verpackt sind. — Tank-Heringe sind vor dem Kehlen und Packen in Tanks aufbewahrt worden. — Ertrunkene Heringe sind längere Zeit in den Netzen geblieben und meist schuppenlos.

12. Der Geschmack des Fleisches, der auch beim Hering in den einzelnen Absatzgebieten verschieden bewertet wird.

13. Sonstige den Minderwert anzeigende Eigenschaften, besonders das Vorhandensein von Geruch und „ölig (tranig)."

14. Neue und alte (vorjährige). Durch längeres Lagern verlieren die Heringe an Güte.

Die für den Königsberger und Danziger Salzheringshandel in Betracht kommenden Salzheringssorten kann man folgendermaßen einteilen:

I. Schottische und irische.

1. Crownbranded.

a) Schottische.

I. Nordische, von den nördlich Arbroath gelegenen Stationen Schottlands einschließlich dieses Ortes sowie Orkney- u. Shetland-Inseln kommend (Wick, Paf-Küste, usw.),

II. Südliche, die in den schottischen Hafenplätzen südlich von Arbroath ausschließlich in denjenigen Häfen gesalzen sind, welche zum Wirkungskreis des Fishery Board for Scotland gehören (Berwick usw.).

Largefulls, Fulls[1]), Matfulls, Matties, Large-Spents, Spents.

In Schottland wurde 1913 auch für Filling der Brand eingeführt.

b) Irische.

[1]) Die verschiedenen mit Full bezeichneten Sorten sind nach der Größe geordnet.

2. Ungestempelte.

Wie unter 1a und b, aber ohne engl. Stationen. } Largefulls, Fulls, Matfulls, Mediumfulls, Mediums[1]), Matties, Large-Spents, Spents, Tornbellies.

3. Matjes.

Downingsbays, Frische Larges, Frische Mediums, Castlebays, Lochboisdale Larges, Stornoway Larges, Ostküsten Larges.

II. Englische.

a) Nördliche: Largefulls, Fulls, Matfulls, Mediumfulls, Mediums, Matties, Tornbellies.
b) Yarmouth- und Lowestoft-Fang: Fulls, Matfulls, Matties, Tornbellies.

III. Norwegische.

a) Fettheringe: KKKK, KKK, KK, K, MK, M, C.
b) Sloeheringe,
c) Vaarheringe,
d) Hochseeheringe } mit Angabe der Stückzahl pro Tonne, gekehlt oder ungekehlt.

IV. Isländische.

Mit Angabe der Stückzahl pro Tonne.

V. Schwedische.

Largefulls, Fulls, Large-Spents, Spents.

VI. Holländische.

a) Matjes (gleich schott. Matties).
b) Superior, Sortierte, Prima, Kleine, Ihlen.

VII. Deutsche.

Sorten wie bei holländischen Heringen.

VIII. Amerikanische

kamen in den letzten Jahren nicht mehr vor.

[1]) Mediums stehen in ihrer Entwicklung zwischen „Fulls" und „Matties".

Von Interesse für den Königsberger und Danziger Heringshandel ist als Konkurrenzware auch der Astrachan-Hering. Dieser Fisch ist etwa 28 bis 32 cm lang, von dunkler Farbe und ähnelt etwas dem Island-Hering, er ist jedoch kein Clupea harengus, sondern eine Alosaart, „Clupea Caspica" genannt.

Nach einer Königsberger Preisliste ist der ungefähre Inhalt der ganzen Heringstonne (Faß) ca. 150 bis 160 kg brutto:

Großbritannische Heringe

Crown Largefulls	p. T. ca.	650 St.	5%	mehr	oder	weniger
„ Fulls	p. T. ca.	800 St.	10%	„	„	„
„ Matfulls	p. T. ca.	1000 St.	10%	„	„	„
„ Matties	p. T. ca.	1100 St.	10%	„	„	„
„ Jhlen	p. T. ca.	900 St.	10%	„	„	„
ungestemp. Matfulls	p. T. ca.	1000 St.	10%	„	„	„
„ Matties	p. T. ca.	1100 St.	10%	„	„	„
trade Jhlen	p. T. ca.	900 St.	10%	„	„	„
Yarmouth Matfulls	p. T. ca.	1000 St.	10%	„	„	„
„ Matties	p. T. ca.	1000 St.	10%	„	„	„

Norwegische Heringe Inhalt pro $^1/_1$ Tonne:

Steilpackung.

Sloeheringe	p. T. ca.	400 St.	5%	„	„	„
K K K K	p. T. ca.	600 St.	10%	„	„	„
K K K	p. T. ca.	800 St.	10%	„	„	„
K K	p. T. ca.	950 St.	10%	„	„	„
K	p. T. ca.	1200 St.	10%	„	„	„
M K	p. T. ca.	1500 St.	10%	„	„	„
M	p. T. ca.	1800 St.	10%	„	„	„

Deutsche Heringe Inhalt pro $^1/_1$ Tonne

Superiors	p. T. ca.	600 St.	10%	mehr	oder	weniger
prima sortierte	p. T. ca.	700 St.	10%	„	„	„
prima	p. T. ca.	800 St.	10%	„	„	„
kleine Fulls	p. T. ca.	1000 St.	10%	„	„	„
Jhlen	p. T. ca.	900 St.	10%	„	„	„
Matjes	p. T. ca.	1000 St.	10%	„	„	„

2. Der schottische und irische Salzhering.

Engländer und Schotten und Deutsche und Holländer befischen dieselben Gebiete; die von ihnen gesalzenen Heringe sind demnach die gleichen.

Während aber Engländer und Schotten infolge der Nähe der Fangplätze an Land salzen können, müssen Deutsche und Holländer die Salzung an Bord ihrer Schiffe vornehmen, da ihre Häfen von den Fischgründen zu entfernt liegen. Dies ist für Großbritannien und Irland ein großer Vorteil. Ihre Betriebskosten für Fischerei und Pökeln bleiben dadurch geringer als für die holländische und deutsche Salzheringsproduktion, aber die Qualität der an Bord gesalzenen Heringe ist im allgemeinen etwas besser als die der an Land gesalzenen Heringe; denn schon ein Verbleiben der Heringe außerhalb des Wassers ohne Salz für wenige Stunden übt auf die Beschaffenheit der Ware einen ungünstigen Einfluß aus. Heringe, die erst an dem auf den Fangtag folgenden Tage gesalzen werden, Overdays, sind unbedingt minderwertig und ergeben eine Ware, die an den Gräten rötliches Fleisch zeigt. Das Salzen und die damit zusammenhängenden Arbeiten werden in Großbritannien und Irland in der Hauptsache von billigen vorzüglich eingearbeiteten Frauen und Mädchen im Akkord geleistet, während diese Arbeiten auf holländischen und deutschen Schiffen von teureren männlichen Kräften vorgenommen werden. Die großbritannische und irische Salzheringsproduktion kann so billiger als die des Kontinents arbeiten und leicht ihre dominierende Stellung in Europa behaupten.

Der in Schottland zum Salzen verwandte Hering gehört verschiedenen Heringsstämmen an. Man unterscheidet den Sommer-Herbst- und den Winterfang, letzterer ist jedoch im Verhältnis zum Sommer-Herbstfang unbedeutend.

Im Frühsommer erscheint der Hering regelmäßig in großen Zügen bei den Shetlands-Inseln, dann an der schottischen und schließlich an der englischen Küste bis zur Doggerbank. Die ersten schottischen Salzheringe im Sommer kommen daher aus den nördlichen Gebieten. Während die Heringszüge sonst unregelmäßig sind, erscheinen sie an der schottischen und englischen Küste mit Regelmäßigkeit, wodurch die Rentabilität aller an der Salzheringsproduktion beteiligten Unternehmungen außerordentlich gefördert wird. Dies ist ein weiterer Grund dafür, daß der großbritannische Salzhering verhältnismäßig billig sein kann. Aus folgender Aufstellung ist zu ersehen, in welchen Monaten in Schottland die Hauptmasse der Heringe gefangen wird (s. Aufstellung S. 52).

Über die Ankunftszeiten der Salzheringe aus den verschiedenen Ländern in den Ostseehäfen gibt Tabelle XIII Auskunft.

Die in Shetland gefangenen Heringe sind gewöhnlich Largefulls, Fulls, Mediumfulls oder Matfulls. Alle Sorten sind, obgleich sie die der Bezeichnung entsprechende Größe haben, häufig nicht voll von Milch und

Rogen und sind matjesartig während der ganzen Fangzeit, besonders aber während der Monate Juni und Juli.

Es wurden in Schottland gefangen 1000 Cwt.

	1913	1912	
Januar	238,4	65,6	
Februar	289,4	109,8	
März	98,4	71,9	
April	24,5	11,1	
Mai	402,9	671,3	Die größten Fangergebnisse zeigten die Distrikte Peterhead, Fraserburgh, Aberdeen, Shetland, Stornoway, Wick, Orkney.
Juni	1078,7	1421,1	
Juli	972,3	1682,5	
August	1093,3	881,5	
September	190,0	114,5	
Oktober	40,1	58,4	
November	29,6	28,0	
Dezember	52,3	85,5	
	4449,3	5201,2	

(Nach dem Jahresbericht 1913 des Fishery Board for Scotland).

Da der Salzhering ein außerordentlich empfindlicher Artikel ist, der zu Streitigkeiten im Handel leicht Veranlassung geben kann, haben Staaten und Gemeinden der Produktionsgebiete seit alters her Einrichtungen getroffen, um ihren Angehörigen den Export zu erleichtern und über gute Qualität der Produkte Zeugnisse ausgestellt. Diese Zeugnisse gelten als Beweismittel dafür, daß die Qualität der Salzheringe zur Zeit der Prüfung der Handelsmarke entspricht und erleichtert die Stellung des Exporteurs bei Qualitätsstreitigkeiten. Die Prüfung und Ausstellung eines Zeugnisses erfolgte fast stets nur auf Verlangen. Neben den amtlichen Prüfungszeugnissen behielten die privaten Handelsmarken meist große Bedeutung. Derartige amtliche Prüfungen fanden sich u. a. schon im Mittelalter in Holland und Deutschland. In neuerer Zeit ist die schottische Regierung, die der Fischerei und dem Fischhandel besonders Fürsorge angedeihen läßt, in dieser Richtung vorbildlich vorgegangen. Die schottische Regierung hat für Fischerei und Fischhandel im „Fishery Board for Scotland" eine besondere Behörde, der auch die Prüfung der gesalzenen Heringe und die Erteilung des „Crownbrand„ obliegt. Die Vorschriften für gesalzene Heringe (cured white herrings) finden sich in „Regulations as to Construction and Capacity of Barrels and Half-Barrels filled or intended to be filled with Cured White Herrings and Quality, Cure, Packing, Etc., of White Herrings intended for the Official Crown Brand. Glasgow 1913.— Die in den Branding-Regulations gegebenen Vorschriften haben so große Bedeutung und enthalten eine Reihe so wichtiger Regeln für die Behandlung der Salzheringe im allgemeinen, daß auf sie näher eingegangen werden muß.

Bestimmungen der Branding Regulations.
(Übersetzung im Auszug.)

I. Bau und Inhalt der ganzen und halben Tonnen.

Diese Vorschriften gelten für alle Heringstonnen, auch für solche, die mit Salzheringen gefüllt werden, welche nicht den Brand erhalten[1]).

Die Faßdauben der Tonnen müssen aus gutem ausgetrocknetem, für die Pökelung geeignetem Holz sein. Sie dürfen nicht gerissen, zerbrochen oder ausgebessert sein. Die Kimme soll wenigstens einen Zoll (englischen) lang sein. — Die Faßdauben sollen nicht weniger als ½ und nicht mehr als ¾ Zoll stark sein. — Die Breite der Faßdauben soll nicht mehr als sechs Zoll an der Faßausbauchung betragen.

Die Reifen sollen nur aus Holz oder Eisen oder teils aus Eisen, teils aus Holz sein.

Jede Tonne soll vollkommen dicht sein. Jede 1/1 Tonne soll 26⅔ imperial gallon (1 gallon = 4,543 l, 26⅔ = 121,147 l) jede ½ Tonne 13⅓ imperial gallon enthalten.

II. Prüfung der 1/1 und ½ Tonnen in bezug auf Bau und Inhalt.

Der prüfende Beamte soll nach genauer Vorschrift den Rauminhalt der zu füllenden leeren Fässer und den der bereits gefüllten prüfen. Die Prüfung soll mindestens bei 4 Fässern von jedem Hundert durch tatsächliche Messung erfolgen.

III. Marken auf 1/1 und ½ Tonnen.

Vor dem Packen soll leserlich mit Rot- oder Bleistift auf dem Boden jeder Tonne eine Beschreibung der einzupackenden Heringe, das Datum der Salzung und die Nummer des Packers stehen.

Die Marken sollen folgende Form haben:

Beschreibung der in 1/1 oder 1/2 Tonnen zu packenden Heringe	L (Ia Full)	F (Full)	M (Mat. Full)	A (Filling)	E (Mattie)	LS (Ia Spent)	S (Spent)
Datum der Salzung	Aug. 8	Aug. 8	Aug. 8	Aug. 8	Aug. 8	Aug. 8	Aug. 8
Nummer des Packers	1	1	1	1	1	1	1

Bei den gefüllten Tonnen, falls sie für den Brand vorgewiesen werden, soll der Name des Hafenortes der Salzung genau auf dem Boden aller

[1]) Die Anfertigung von schottischen Vierteltonnen oder Firkins ist nicht den Gesetzen der Fischereibehörden unterworfen und es besteht daher auch keine Gleichmäßigkeit in der Größe; der Inhalt ist bisweilen nur ein Fünftel Tonne.

1/1 und 1/2 Tonnen aufgestempelt sein. Außerdem kann der Name des Distrikts hinzugefügt werden, also zu Sandhaven Fraserburgh und zu Boddam Peterhead. Auf der Ausbauchung soll sich leserlich eine Beschreibung der in den 1/1 und 1/2 Tonnen enthaltenen Heringe und das Datum der Salzung finden. Der Monat der Salzung soll durch die dem Kalender entsprechende Zahl ausgedrückt werden z. B. June 6, July 7 usw. und 12th July La. Full, = L 12/7, Full = F 12/7 usw.

Unter Androhung der Strafe auf Entfernung des Brandzeichens ohne Rückgabe der Gebühren sollen auf die Enden der 1/1 oder 1/2 Tonnen, die den Brand erhalten haben, außer dem Kronenstempel keine anderen Beschreibungen oder Marken gesetzt werden.

IV. Qualität, Methode des Salzens, Packens usw. um den Anforderungen für den Brand zu genügen.

Die Heringe sollen guter Beschaffenheit sein. Alle gebrochenen und zerrissenen Fische sind ausgeschlossen.

Sie sollen mit einem Messer ausgeweidet und in 1/1 oder 1/2 Tonnen innerhalb 24 Stunden nach dem Fange gesalzen und gepackt werden.

Sie sollen gut gepökelt und gleichmäßig gesalzen sein. Sie sollen mindestens neun volle Tage in Salz gelegen haben. Bei „Mattie-Heringen", die vor dem 10. Juli gefangen sind, genügen sechs Tage. Diese Bestimmung gilt sowohl für die Originalpackung wie für die Auffüllung.

Die Heringe sollen sorgfältig auf dem Rücken liegen und dicht gepackt sein. Die einzelnen Lagen sollen quer übereinander liegen.

Die Branding Regulations geben dann eingehende Vorschriften für das Auffüllen und Verschließen der Heringstonnen (die Packung sinkt zuerst etwas zusammen), damit die Tonnen ganz voll, genügend belakt und dicht sind.

V. Prüfung für den Brand und die Stempelung.

Der Salzer oder sein Vertreter hat dem prüfenden Beamten 1. einen Bericht über die Salzung, 2. ein Gesuch für die Stempelung nebst Deklaration über die Zahl der Tonnen und die gezahlten Gebühren vorzulegen.

Die Gebühr für 1/1 Tonne beträgt 4d, für 1/2 Tonne 2d.

Der Fischereibeamte soll prüfen bei Partien von 100 Tonnen oder weniger 10%, bei Partien von 100 bis 200 Stück 8%, bei Partien von mehr als 200 Stück 7%. In einer Partie von hundert Tonnen sollen zwei durch und durch geprüft werden.

Die Beamten können mehr Tonnen als vorgeschrieben prüfen. —

Die Tonnen sollen abwechselnd am oberen Ende und am unteren Ende geöffnet werden. Auch sollen die verschiedenen Packer und die verschiedenen Daten der Salzung Berücksichtigung finden.

Allgemeine Vorschriften für die Zurückweisung von Heringen sind: Heringe, welche sea-salted, drowned (s. w. o.), schuppenlos oder in anderer Hinsicht von schlechter Beschaffenheit sind, schlecht gesalzene oder mit Overdays vermischte, sind zurückzuweisen. Die aus diesen Gründen zurückgewiesenen Heringe dürfen nicht noch einmal zur Stempelung vorgewiesen werden.

Bei folgenden Mängeln an Heringen in der ursprünglichen Packung sonst aber guter Beschaffenheit, ist jedoch nach erfolgter Nachbesserung eine Stempelung mit „Repack" möglich: Schlechte Auswahl, schlechte Packung schlechte Kehlung, Übersalzung und zu große Zahl von Fischen unter dem vorgeschriebenen Maße.

Bei loser Packung oder schlechter Auswahl der Auffüllung muß auch eine Zurückweisung stattfinden; falls diese Heringe sonst gut sind, kann aber unter gewissen Bedingungen nach Beseitigung der Mängel die gewöhnliche Stempelung stattfinden.

VI. Das Brennen und die Stempelung der Heringstonnen.

Jede den Anforderungen des Regulativs entsprechende Tonne erhält das Brandzeichen auf dem Bauche der Tonne und wird außerdem auf dem Kopfe gestempelt.

Die Anforderungen für die einzelnen Sorten sind bei

Crown „La. Full" Brand.

Die Tonnen sollen große Fische voll Milch oder Rogen enthalten, die wenigstens $11^1/_4$ Zoll (1 Zoll = 2,54 cm) in äußerster Länge messen.

Aus folgenden Gründen muß dieser Brand verweigert werden:

1. Falls in der ursprünglichen Packung mehr als 15 oder in der Auffüllung mehr als sechs zu kleine, leere (spent) zerrissene oder gebrochene Fische oder Heringe von schlechter oder geringer Beschaffenheit[1]) sich finden.
2. falls anzunehmen ist, daß die größeren zu diesem Brande geeigneten Heringe vorher ausgesucht sind.

---

[1]) Z. B. schuppenlose, schlecht gekehlte oder tranige Heringe.

Crown „Full" Brand.

Die Tonnen sollen Fische voll Milch oder Rogen enthalten, die wenigstens $10^1/_4$ Zoll in äußerster Länge messen.

Aus folgenden Gründen muß dieser Brand verweigert werden:

1. Falls in der ursprünglichen Packung mehr als 18 oder in der Auffüllung mehr als neun zu kleine, leere (spent), zerrissene oder gebrochene Fische oder Heringe von schlechter oder geringer Beschaffenheit sich finden,
2. wie bei „La. Full".

Crown „Mat. Full" Brand.

Die Tonnen für diesen Brand sollen volle Fische enthalten, deren Milch oder Rogen an dem Halse oder der Kehle deutlich sichtbar ist, und wenigstens $9^1/_4$ Zoll in äußerster Länge messen.

Aus folgenden Gründen muß dieser Brand verweigert werden:

1. Falls in der ursprünglichen Packung mehr als 21 oder in der Auffüllung mehr als neun zu kleine, leere (spent), zerrissene oder gebrochene Fische oder Heringe von schlechter oder geringer Beschaffenheit sich finden,
2. wie bei „La Full".

Crown „Filling" Brand.

Die Tonnen für diesen Brand müssen reifende oder sich füllende Fische enthalten (im Handel als „empty fulls" bekannt), die wenigstens $10^1/_4$ Zoll in äußerster Länge messen.

Aus folgenden Gründen muß dieser Brand verweigert werden:

1. Falls in der ursprünglichen Packung zusammengehäuft mehr als 18, oder in der Auffüllung mehr als neun zu kleine, leere (spent), zerrissene oder gebrochene Heringe oder Fische von schlechter oder geringer Beschaffenheit sich finden, 2. wie bei „La Full".

Crown „Mattie" Brand.

Die Tonnen sollen „Mattie"-Fische enthalten, die wenigstens 9 Zoll in äußerster Länge messen.

Heringe, die vor dem 1. Juni gefangen sind, dürfen diesen Brand nicht erhalten; bei den vor den 10. Juli gefangenen muß das lange Eingeweide entfernt sein.

Der Monat der Salzung soll in dem Stempel für diesen Brand zu lesen sein. Im Juni und in der ersten Woche des Juli soll auch die Woche des Monats durch Zahlen und den Buchstaben W. angegeben werden. — Bei den vor dem 10. Juli gefangenen Fischen kann der Brand nur als

Merkmal dafür angesehen werden, daß die Fische zur Zeit der Prüfung guter Beschaffenheit und Sortierung waren.

Heringe, welche vor dem 10. Juli gefangen sind, sollen wenigstens sechs volle Tage und später gefangene Fische wenigstens neun volle Tage in Salz gelegen haben. Der Tag der Salzung und der des Auffüllens für den Brand wird dabei nicht gerechnet.

Aus folgenden Gründen muß dieser Brand verweigert werden: 1. Falls in der ursprünglichen Packung mehr als 30 oder in der Auffüllung mehr als 12 zu kleine, zerrissene oder gebrochene Fische oder Heringe von schlechter oder geringer Beschaffenheit sich finden. 2. Falls die Heringe ölig sind.

Crown „La Spent" Brand.

Die Tonnen sollen „Spents" enthalten, die wenigstens $10^1/_4$ Zoll in äußerster Länge messen.

Aus folgenden Gründen muß dieser Brand verweigert werden: 1. Falls in der ursprünglichen Packung mehr als 18 oder in der Auffüllung mehr als neun zu kleine, zerrissene oder gebrochene Heringe oder Heringe von schlechter oder geringer Beschaffenheit sich finden. 2. Wie bei „La Full".

Crown „Spent" Brand.

Die Tonnen sollen Spents enthalten, die weniger als $10^1/_4$ Zoll aber wenigstens 9 Zoll in äußerster Länge messen.

Der Brand soll verweigert werden, falls in der ursprünglichen Packung mehr als 30 oder in der Auffüllung mehr als 12 zu kleine, zerrissene oder gebrochene Heringe oder Heringe von schlechter oder geringer Beschaffenheit sich finden.

Winter-Eisen.

Die Tonnen mit im Winter gefangenen Heringen sollen vom 1. November bis zum 1. April des folgenden Jahres bei Erteilung des Brandes über den Schultern des St. Andrew-Kreuzes auch das Wort „Winter" so erhalten, daß es ohne Verletzung des Kronenstempels nicht entfernt werden kann.

Repack.

Dieser Brand besteht aus dem entsprechenden gewöhnlichen Brande, aber mit dem Worte „Repack", welches quer über das St. Andrew-Kreuz auf die Schultern der Krone gesetzt wird.

Es wird angewandt bei folgenden Heringen:

1. Heringen guter Beschaffenheit, welche beim gewöhnlichen Brand zurückgewiesen sind wegen schlechter Sortierung, schlechter Packung, schlechter Kehlung, Übersalzung oder wegen zu vieler zu kleiner Fische, falls eine Nachbesserung stattgefunden hat, und die Heringe den Vorschriften in jeder anderen Hinsicht entsprechen und sie mit soviel als möglich ursprünglicher Lake gepökelt sind.

2. Heringen, die die ursprüngliche Lake verloren haben, falls sie in Lake gewaschen und umgepackt sind und sonst den Vorschriften in jeder Hinsicht entsprechen.

3. Heringe, welche den gewöhnlichen Kronenstempel erhalten haben, aber später umgepackt worden sind, falls dies dem prüfenden Beamten mitgeteilt und die Heringe den Vorschriften in jeder Hinsicht entsprechen.

Diese Heringe müssen besonders für den Brand vorgewiesen werden.

VII. Verantwortlichkeit der Behörde und der Salzer.

Der Brand ist lediglich eine Gewähr dafür, daß die Heringe, welche nach diesen Bestimmungen geprüft sind, zur Zeit des Brandes für würdig befinden sind. Die Beamten können nicht jede Tonne prüfen, sie können auch nicht den Transport und die Behandlung irgendeiner Partie Heringe, die den Brand schon erhalten haben, überwachen. Der Salzer muß daher ebenfalls die Verantwortlichkeit für seine Heringe übernehmen.

VIII. Empfehlung für Salzer, Exporteure und Importeure.

Da der Beamte nicht jede Tonne prüfen kann, sollte der Salzer in seinem eigenen Interesse und in dem des Handels im allgemeinen dafür sorgen, daß alle Heringe, die für den Brand vorgewiesen werden, desselben in jeder Hinsicht würdig sind. Frühe Matties, die im Juni gefangen sind, sind empfindlicher als später gefangene und sollten so bald als möglich exportiert und in den Konsum gebracht werden. Bekanntlich hat Hitze einen sehr schädlichen Einfluß auf früh gefangene Heringe und es ist von größter Wichtigkeit für alle Beteiligten, daß jede Vorsicht getroffen wird, um die Heringe stets vor der Sonne zu schützen.

Die Salzer sollten sorgfältig darauf sehen, daß alle Tonnen gut verböttchert und die Heringe zur Zeit der Verschiffung gut gepökelt sind.

Die Verschiffung von Deckladungen früh gefangener Heringe sollte vermieden werden, sofern sie nicht besonders vor der Sonne geschützt werden können. Die Importeure und Kaufleute des Kontinents, sowohl an Hafen- wie an Inlandsplätzen, werden dringend aufgefordert, Sorge zu tragen, daß die Heringe nicht nur geschützt werden, sondern auch, daß, so-

bald die Fische ihre ursprüngliche Lake verloren haben, frische Lake bereitet und in die Fässer gegossen wird.

Die Vorschriften der irischen Regierung über die Stempelung entsprechen denen der schottischen, sie bestehen erst seit dem Jahre 1911. Die in Irland gestempelten Heringe sind den schottischen ziemlich gleichwertig.

Obgleich der schottische Regierungsstempel im allgemeinen von deutschen Kaufleuten als nützlich anerkannt wurde, sind oft Klagen über die Unzuverlässigkeit des Stempels laut geworden. So schreibt schon der Bericht der Königsberger Kaufmannschaft vom Jahre 1875: „Das Geschäft in schottischen Heringen wurde vornehmlich kommissionsweise betrieben, da sich sehr bald nach Eintreffen der ersten neuen Zufuhren die Unzuverlässigkeit der Marken herausstellte, und die Käufer auf dem Kontinent nicht kaufen wollten, ohne vorher die Ware bei Ankunft gesehen zu haben. Die schottischen Salzer waren somit gezwungen, die Heringe für ihre Rechnung in Kommission zu versenden. An Qualität und Größe sehr verschiedene Heringe haben in Schottland denselben Regierungsstempel erhalten. Die Klagen des beteiligten Handelsstandes auf dem Kontinent über die Unzuträglichkeiten und Verluste, die dadurch erwuchsen, sind allgemein, und eine ernstliche Revision der betreffenden Vorschriften in Schottland, wenn nicht Aufhebung des Stempels überhaupt, erscheint dringend geboten."

Der Bericht des Vorsteheramts der Kaufmannschaft zu Königsberg i. P. von 1889 schreibt:

„Es führte dies zu vielen Unzuträglichkeiten, da die Käufer Crownbrandeb-Ware, die sie im Vertrauen auf den Stempel der Aufsichtsbehörde gekauft hatten, vielfach zur Verfügung stellten. Beschwerden, die auch von hier aus an den Board of Fishery in Edinburg ergingen, hatten zur Folge, daß diese Behörde im November eine Kommission von Beamten mit dem Auftrage zur Untersuchung nach den Heringsimport-Häfen Deutschlands sandte, welche auch hier Heringe mit dem Stempel in Augenschein nahm. In Schottland selbst sind unter den Heringssalzern die Meinungen geteilt. Eine Partei verlangt gänzliche Abschaffung des Stempels, weil dieser der freien Entwicklung der Industrie schädlich sei; die andere wünscht Beibehaltung, weil der Stempel bisher zur Ausdehnung und leichteren Handhabung des Geschäfts wesentlich beigetragen und sich im ganzen durchaus bewährt habe. Die Mehrzahl scheint, sowohl in Schottland wie hier, der Ansicht zu sein, daß die Abschaffung des Stempels zeitgemäß wäre, und daß nachteilige Folgen davon nicht zu befürchten seien, da ja in den übrigen Ländern, an deren Küsten Heringsfischereien mit gutem Erfolge betrieben

werden, eine solche Einrichtung nicht besteht[1]). Ähnlich äußerten sich die Jahresberichte von Danzig und Stettin. Letzterer schrieb 1901.

„Seit einigen Jahren kehren die Klagen über die Mißstände im Handel mit gestempelten, schottischen Heringen immer lebhafter wieder, so daß sich bereits der Deutsche Handelstag mit der Angelegenheit im Jahre 1909 befaßte. Auf unseren Antrag wurde damals beschlossen, die Beschwerden zunächst nicht weiter zu verfolgen, sondern erst den Erfolg einer Eingabe abzuwarten, die wir damals an den Board of Trade in London gerichtet hatten, und in welcher wir nicht nur auf die Mißstände und deren Ursachen aufmerksam, sondern auch zu deren Beseitigung Vorschläge gemacht hatten. Infolge dieser Eingabe sind zwar in den letzten Jahren einige kleine Verbesserungen eingetreten, indessen haben die Abladungen, namentlich im Herbst des Berichtsjahres, wiederum bewiesen, daß die Mißstände in unvermindertem Maße nach wie vor bestehen."

In einer Sitzung der am Heringshandel beteiligten Stettiner Firmen mit Mr. Skinner, General-Importeur of Sea Fisheries for Scotland, in Stettin 1911 wurde der Meinung Ausdruck gegeben, daß die Klagen über den Crownbrand hauptsächlich auf 4 Punkte hinauslaufen:

1. Auf die vielfach zu milde Salzung, die durch das Erscheinen der russischen Käufer auf dem schottischen Markte hervorgerufen ist. Die russischen Käufer wollen einen ganz salzfreien Hering haben, während die Deutschen eine Salzung verlangen, welche die Haltbarkeit der Ware für die Dauer einer Saison garantiert.

2. Auf den zu frühen Fang und die oftmals zu geringe Qualität.

3. Auf den zu frühen Beginn des Stempelns, besonders bei Crown-matties.

4. Auf die mangelhafte Beaufsichtigung durch die Officers während des Salzens und nach erfolgter Stempelung. (Vgl. Branding Regulations VII.)

Andererseits wurde gleichzeitig von einigen großen Importeuren der Seeplätze darauf hingewiesen, daß die Klagen über die Mißstände bei Crownbrand-Heringen vorzugsweise aus dem Binnenlande kommen. Die Beschwerdeführer seien meist Gelegenheitsimporteure oder solche Grossisten, die den Import nur nebenbei betrieben und vielleicht, besonders auch beim Transport, die genügende Sorgfalt außer acht ließen. Ja, einzelne Importeure der Seestädte gingen so weit, daß sie einen schweren Mißstand leugneten und nur zugaben, daß hin und wieder auch unter den Crownbrand-Heringen

[1]) S. w. u. „Holländische und norwegische Heringe".

sich minderwertige Partien oder Tonnen fänden, wogegen jeder Importeur sich selbst schützen könne.

Auch in den letzten Jahren vor dem Kriege hat man sich in Königsberg und Danzig über Mißstände bei der Stempelung im allgemeinen nicht beklagt. Die schottische Regierung dagegen hatte u. a. durch Einführung des Brandes für „Filling" den Beschwerden der Importeure Rechnung getragen.

Die Klagen erstreckten sich aber nicht nur auf gestempelte, sondern auch auf ungestempelte Heringe, jedoch war hier in mancher Hinsicht die Stellung der Käufer eine günstigere; denn bei dem mit dem Crownbrand-Stempel versehenen Salzheringen hatte der deutsche Käufer nicht das Recht, die Ware in Schottland besichtigen zu lassen, wohl aber konnte er dies bei ungestempelten Heringen veranlassen.

Fälschungen von Handelsmarken sind im deutschen Handel nicht vorgekommen, jedoch sollen nach dem amtlichen, schottischen Bericht für 1913 in Libau betrügerische Bemarkungen der Salzheringe festgestellt worden sein.

Aus der statistischen Aufstellung S. 25 ist zu ersehen, daß nur ein verhältnismäßig kleiner Teil der aus Schottland exportierten Salzheringe den amtlichen Stempel trug. Die nicht gestempelten Salzheringe waren teils Trademarken, teils markenlose Ware. Zum Teil waren die Trademarken besser als die mit dem Crownbrand gestempelten Salzheringe und wurden im Handel etwas höher als letztere bewertet. Große Salzer, deren Produkte einen guten Ruf besaßen, hatten den Crownbrand für ihre Ware nicht nötig. 1912 wurden in Königsberg feinste Trademarken bis 4 ℳ höher bezahlt als Durchschnittsalzung. Feinste Shetland Largefulls wurden gewöhnlich am höchsten bewertet. Zwischen Shetland und der sogenannten Paf-Salzung (Salzungen aus Peterhead, Aberdeen, Fraserburgh) wurden oft Unterschiede von 3—4 ℳ zugunsten Shetlands gemacht. Man unterschied erste Trademarken, zweitklassige Trademarken gute übliche Salzung und sonstige Ware. Durch Angabe der Sorte, Fangzeit und Fangort allein ist also die Qualität noch nicht fixiert, auch der Salzer, außer bei Crownbrand-Heringen, ist von größter Bedeutung. Die Trademarken wurden gewöhnlich in ein öffentliches Register eingetragen, um sie vor Nachahmungen zu schützen. Die Salzer ließen Abbildungen derselben den Importeuren zugehen. Heute hat jeder größere Salzer in Schottland und England seine Trademarke, die bei Kaufabschlüssen angegeben wird.

Die Fangergebnisse für frische Heringe werden häufig in Cran, angegeben. 1 Cran in Schottland = 36 Gallon Weinmaß = 163,57 Liter = ca. 800 bis 1000 Heringe (nach dem deutschen Seefischereialmanach 1913).

In Schottland waren die bedeutendsten Exporthäfen:
a) An der Ostküste: Fraserburgh, Peterhead, Aberdeen, Wick, Anstruther, Eyemouth, Leith.
b) An der Westküste: Stornoway.
c) Auf den Orkney-Inseln: Kirkwall
d) Auf den Shetland-Inseln: Lerwick.

Matjesheringe.

Die Matjesheringe[1]) sind junge unentwickelte Heringe mit zartem fettem Fleisch, die im Mai und Juni gefangen werden. Die Fanggebiete für Matjesheringe sind die Nordküste Irlands, die Westküste Schottlands und die Hebriden. Die eigentlichen, schottischen Matjesheringe, auch Delikateßmatjesheringe genannt, sind scharf von den holländischen und deutschen Matjesheringen zu unterscheiden, diese entsprechen den schottischen Mattiesheringen. Die schottischen Matjesheringe unterscheiden sich ferner von den übrigen Salzheringen dadurch, daß sie nur mild, weichgesalzen sind. Bei den Matjesheringen wird weniger Gewicht auf die Haltbarkeit als auf die Schmackhaftigkeit gelegt, sie sollen mehr eine Delikatesse sein. Kann man von den Salzheringen überhaupt sagen, daß sie ein empfindlicher Artikel sind, deren Warenkenntnis nicht leicht zu erwerben ist, so gilt dies von dem Matjeshering in ganz besonders hohem Maße. Die Qualitätsunterschiede sind hier noch viel feiner und regelmäßig selbst bei den Produkten eines und desselben Salzers vorhanden. Die Preisdifferenzen zwischen verschiedenen Qualitäten sind ebenfalls recht bedeutend.

Matjesheringe werden nur in kleinen Gebinden ½, ¼, ⅛ und noch kleineren Fäßchen gehandelt.

Für den Königsberger und Danziger Handel hat der Matjeshering geringere Bedeutung als für Stettin und besonders für Hamburg, dem ersten Importplatz für Matjesheringe des Kontinents.

Die ersten Matjesheringe treffen in Deutschland gewöhnlich anfangs Juni ein.

Den weitaus größten Teil an Matjesheringen kaufen Königsberg und Danzig aus Stettin und Hamburg.

Die geringe Haltbarkeit der Matjesheringe bei höherer Lufttemperatur macht eine Lagerung in besonderen kühlen Räumen erforderlich. Die in den Importplätzen bestehenden öffentlichen Kühlhäuser, die meist als

[1]) Matjesheringe = Jungfernheringe. Aus dem Niederländischen, wo die ältere Form maagdekensharing lautet, mittelniederdeutsch madiskeshering, also zu Magd. (Nach Weigand, Deutsches Wörterbuch.)

Aktiengesellschaften gegründet sind, entsprechen am besten den Anforderungen zur Einlagerung von Matjesheringen. Einige Importeure unterhalten eigene Kühlanlagen (s. Einrichtungen des Königsberger und Danziger Platzes).

3. Englische Heringe.

Wie bereits hervorgehoben, hat sich die englische Heringsproduktion in neuester Zeit stark entwickelt. Der englische Salzhering wurde an den Ostseehafenplätzen besonders gern von der russischen Kundschaft gekauft und gewann so für Königsberg und Danzig ständig an Bedeutung. An Qualität dürfte er dem schottischen Hering kaum nachstehen.

Die Hauptfangmonate sind in England August, September und Oktober; September ist unter diesen drei Monaten wiederum von ganz überragender Bedeutung. Auf diese Monate entfällt etwa 70% des gesamten Jahresfanges an Heringen.

In England stehen die Plätze Yarmouth und Lowestoft als Landungs- und Exportplätze für Heringe an erster Stelle; mehr als $^3/_4$ aller in England gelandeten Heringe gelangen dorthin; in weitem Abstande folgen Grimsby, North Shields und Scarborough. Die Sendungen von letzteren Plätzen treffen in Deutschland im September mit den Yarmouth-Lowestoft-Heringen ein. Die Grenzdistrikte nach Schottland sind Blyth, North Shields Hartlepool, Whitby.

Die meisten bedeutenden großbritannischen Salzer haben sowohl in Schottland wie in England Niederlassungen. Da der Fang an der englischen Küste später im Jahre als der bei Schottland stattfindet, gehen die Salzer mit ihren gesamten Einrichtungen nach Beendigung des schottischen Fanges nach ihren südlicheren Niederlassungen. Auch schottische Fischer setzen ihre Tätigkeit bei England fort und landen ihre Fänge in englischen Häfen.

Eine amtliche Stempelung von Salzheringen findet in England nicht statt. Man hat in England Trademarken, die in ein amtliches Register eingetragen werden, und markenlose Ware. Man unterscheidet auch hier „erste Trademarken", „zweitklassige Trademarken", „gute übliche Salzung" und sonstige Ware.

Maße für frische Heringe, in denen die Fänge in den Zeitungen häufig angegeben werden, sind:

1 Cran = 37½ Gallon = 200 bis 210 kg je nach der Größe der Heringe
1 Last = 10000 frische Heringe, aber meist ca. 13200 Stück.
1 Warb = 4 Heringe.
33 Warb = 1 Hundert (Die überschießenden 32 Stück werden zugegeben).
(Die Zahlen nach dem deutschen Seefischerei-Almanach.)

4. Norwegische und isländische Heringe.

Die norwegische Heringsfischerei ist vorwiegend eine Küstenfischerei, die zum erheblichen Teil noch immer mit Ruder und Segelbooten betrieben wird. In neuester Zeit werden diese Fahrzeuge auch dort mehr und mehr durch Motorboote ersetzt. Teure Fischdampfer von größerem Raumgehalt, die bei der Hochseefischerei Deutschlands und Hollands verwendet werden, werden in Norwegen meist nur für die Islandfischerei und den Sloeheringsfang an der Romsdalsküste bei der Hochseefischerei benutzt. Die Heringsfischerei in Norwegen ist eine Volksfischerei, d. h. die Eigentümer der Boote sind Fischer. Große Gesellschaften wie in Deutschland sind in Norwegen nicht vorhanden. Der norwegische Staat fördert die Heringsfischerei in jeder Weise u. a. durch billige Darlehen an Fischer zur Beschaffung von Fahrzeugen besonders von Motorbooten.

Die Produktionsbedingungen der Salzheringe infolge der Lage der Fangplätze sind für Norwegen gleich günstig wie für Großbritannien und günstiger als für Deutschland und Holland.

Die norwegischen und isländischen Heringe unterscheiden sich zum größten Teil ganz wesentlich von den bisher besprochenen Heringen. Sloeheringe, Fettheringe, Vaarheringe und besonders die Islandheringe zeichnen sich teilweise durch ihre Größe aus und eignen sich besonders auch gut zum Räuchern. Die norwegischen Fettheringe sind ebenfalls jugendliche, noch nicht laichreife Heringe wie die schottischen Matjesheringe, sie gehören jedoch anderen Heringsstämmen an und sind hart gesalzen.

Das Zurückgehen der Einfuhr von norwegischen Heringen in Königsberg und Danzig ist vor allem darauf zurückzuführen, daß dieselben nicht so sorgfältig gepackt wie die großbritannischen, deutschen und jetzt auch die holländischen Heringe sind. Ein großer Teil der norwegischen Heringe wird regellos gepackt. Sind die Heringe nach schottischer Art gepackt, sogenannte Steilpackung, so wird dies bei norwegischen Heringen besonders angegeben, während sonst Steilpackung als Regel gilt. Auch das Fehlschlagen des Heringsfanges in Norwegen in einigen Jahren, in denen die Importeure von anderen Ländern kaufen mußten, wird als Grund angegeben.

In Norwegen besteht das Gesetz über die Heringswrake vom 4. Mai 1901 mit Änderungen von 1907 und das Gesetz für Heringstonnen vom 26. Mai 1900 mit den Änderungen vom 13. Juli 1905.

Die Instruktion für Wraker ist auch in deutscher Sprache erschienen, Bergen 1906.

Die Veranlassung zu den Gesetzen waren wiederholte Klagen der deutschen und russischen Käufer über schlechte Sortierung und Packung der Salzheringe.

Unter Wraken ist in Norwegen die amtliche Untersuchung des Tonneninhalts und Stempelung der untersuchten und für gut befundenen Ware zu verstehen. Das Wraken ist auch in Norwegen fakultativ. Da die Heringe durch das Wraken etwas verteuert und nicht entsprechend bewertet wurden, wurde das Wraken der Heringe für den Export nach Deutschland nicht häufig angewandt. Die Königsberger und Danziger Importeure kauften meist nur im Vertrauen auf die Reellität bekannter norwegischer Exporteure und begnügten sich beim Kaufabschluß zur Feststellung der Qualität mit Angabe der Sorte und der Stückzahl für die festgepackte Tonne oder für das Kilogramm.

In Norwegen unterscheidet man Fischpackung, die lose unregelmäßige, vorläufige Packung, bei welcher die Heringstonne gleich 75—80 kg ist, und die Exportpackung. Letztere Packung wird von den Exporteuren vorgenommen, die die Fischpackung umpacken und die Heringe sortieren, damit die Tonne oder das Kilogramm eine gewisse Zahl Heringe enthält und die Tonne ein gewisses Gewicht hat (ev. nur letzteres), so wie es der ausländische Käufer verlangt. Auch die Fischpackung kann amtlich gewrakt werden.

Die Wrakermarke wird auf folgende Weise auf die Tonne gesetzt: Auf dem Bauche der Tonne wird eine Marke mit dem Löwen Norwegens und den Anfangsbuchstaben des Vor- und Nachnamens des betreffenden Wrakers eingebrannt. Die Marke soll 5 cm hoch und 4 cm breit sein. Außerdem werden die Heringe mit den Marken der entsprechenden Sorten versehen.

Die Heringssorten, die eingeführt wurden, bezeichnete man etwa wie folgt:

Vaarheringe (Januar bis März gefangen)

a) gekehlt und nach schottischer Art behandelt und gepackt. Fulls, Stückzahl der Tonne 5/600, 6/700 bis 7/800 (auf der Tonne vermerkt); Spents 800/900 und kleiner waren sehr selten,

b) ungekehlt in norwegischer Art behandelt und gepackt, meist nur größere Heringe zum Räuchern geeignet, Stückzahl der Tonne 4/500 bis 5/600. Fulls mit Rogen und Milch, sehr selten waren kleinere ohne Rogen und Milch (Spents).

Sloeheringe (hauptsächlich im September und Oktober gefangen) auch Großheringe genannt, ebenso gepackt und behandelt wie Vaarheringe und durchweg etwas größer fallend

a) gekehlt 5/600 bis 6/700 Stückzahl der Tonne } mit Rogen
b) ungekehlt 350/400 bis 4/500 (zu Räucherzwecken) } oder Milch.

Letztere Sorte war beliebter, da sie fetter und auch von feinerer Qualität als Vaarheringe ist.

Fettheringe (Juli bis Oktober gefangen)

in norwegischer Packung und Behandlung mit einem Nettofischgewicht von 90 bis 100 Kilo pro Tonne:

KKKK	5/6	bis	6/7	Stück	auf	1 kg	} sogenannte Kaufmannsheringe.
KKK	7/8	„	8/9	„	„	1 „	
KK	9/10	„	10/11	„	„	1 „	Großmittel
K	11/12	„	12/13	„	„	1 „	Reellmittel
MK	13/14	„	14/15	„	„	1 „	Mittel
M	16/17	„	19/20	„	„	1 „	Kleinmittel
MC	21/22	„	23/24	„	„	1 „	Christiansheringe.

Die Instruktion für Wraker läßt außerdem für Fettheringe auch die Marke KKKKK 16/18 Stück per 4 kg oder 400/450 Stück per 100 kg und die Marke C 80 Stück per 4 kg oder 2000 Stück per 100 kg zu. Die in der Instruktion angegebene Stückzahl weicht von obigen Angaben etwas ab. Auch erwähnt die Instruktion mehr und weniger Stück per Tonne bei Sloe-, Vaar- und Nordseeheringen.

Der Jahresbericht der Stettiner Kaufmannschaft von 1913 enthält folgende Angaben:

In Stettin waren 1913 die Preise für norwegische Salzheringe:

KKKK	8	per	kg	750	per	Faß	ℳ	52.—	} Netto-Fischgewicht ca. 100 bis 105 kg per Faß.
KKK	11	„	„	1100	„	„	„	50.—	
KK	12	„	„	1200	„	„	„	48.—	
K	15	„	„	1450	„	„	„	43.—	
MK	16—17	„	„	1700	„	„	„	32.—	
M	20—22	„	„	2000	„	„	„	22.—	

Man nimmt dort also an, daß die Heringe bei den einzelnen Marken kleiner sind.

Islandheringe, wegen ihrer Größe auch Lachshering genannt, werden bei Island hauptsächlich im Frühsommer gefangen. Sie kommen wenig nach Königsberg und Danzig. Der Fisch hat sich nicht so haltbar erwiesen als der ähnliche Sloehering. Die Tonne hat einen Nettofischinhalt von etwa 90 bis 100 Kilo.

Stückinhalt: 270/300 bis 300/350 der festgepackten Tonne.
Der Hering ist sehr fett und wird fast ausschließlich zum Räuchern verwandt.

Nordsecheringe (Hochseefulls) kamen in Königsberg und Danzig sehr wenig vor. Die Größen entsprechen denjenigen der Vaarheringe.

Brisling (Breitling) ein ganz kleiner Hering, 60 bis 70 Stück auf das kg und noch kleiner, der viel zu Anchovis verarbeitet wird. Der Fisch wird als leichtgesalzene „blutgesalzene" oder als hartgesalzene Ware versandt. Er kam ebenfalls wenig nach Königsberg und Danzig.

Norwegische Tonnen.

Das Gesetz für Heringstonnen schreibt u. a. vor: Die Tonne soll wenigstens 114[1]) Liter und die halbe Tonne wenigstens 57 Liter fassen. Die Tonnen sollen dicht sein und von guten wohl getrockneten Stäben gearbeitet sein. Die Größe ist für alle Heringstonnen vorgeschrieben. Im Handel befanden sich ganze, halbe und viertel Tonnen.

Nach Königsberg und Danzig kamen außerdem die sogenannten schottischen Vollbandtonnen, die etwas größer sind.

Ob die Tonnen wirklich den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen, wird im Handel nicht geprüft, man achtet nur darauf, daß die Tonne ganz und dicht ist, voll und ordnungsmäßig gepackt, sowie mit Lake ausreichend versehen ist.

Norwegische Handelsmarken auf Heringstonnen kommen wie in Schottland und England ebenfalls vor. Für den Export nach Rußland haben einzelne norwegische Firmen ihre Tonne außer mit norwegischem auch mit russischem Text versehen.

Für den Export nach Rußland kamen in Königsberg und Danzig bis zum Ausbruch des Krieges hauptsächlich Sloe- und Vaarheringe in Betracht, während Fettheringe, die weniger haltbar sind, nur für einzelne Grenzdistrikte gebraucht wurden, und zwar hauptsächlich die kleinen Sorten für Sardinen- und Marinierungsfabriken oder als sogenannte Schneideheringe.

Der bei weitem wichtigste Exportplatz für Salzheringe ist in Norwegen Bergen, andere Häfen von Bedeutung sind: Drontheim, Haugesund und Stavanger.

Schwedische.

In Schweden werden die Heringe entweder nach schottischer (Steilpackung) oder nach norwegischer Art (regellose Packung) behandelt.

Die Heringstonnen sind entweder die schottischen mit 121,16 Liter oder die norwegischen mit ca. 116 Liter Inhalt.

Neuerdings fischen die Schweden ebenfalls bei Island. Der Hauptexportplatz in Schweden ist Göteborg.

[1]) Man rechnet gewöhnlich auf 116 l Inhalt.

5. Deutsche.

Die Lehrer der Deutschen in der Heringsfischerei und Salzung sind die Niederländer gewesen, die bereits im Mittelalter, als die Schotten und Engländer noch wenig den Heringsfang betrieben, im großen Maßstabe dem Heringsfang für den Export nachgingen. So kommt es, daß die deutschen und niederländischen Sorten, die Art der Verpackung und alles, was mit der Technik der Heringssalzung zusammenhängt, in Deutschland und den Niederlanden übereinstimmt. Auch die geographische Lage der deutschen und niederländischen Fischereihäfen an der Nordsee zu den Fischereigründen an der Ostküste Großbritanniens ist sehr ähnlich. Sowohl deutsche wie holländische Fischer müssen an Bord der Schiffe salzen, da ihre Häfen von den Fangplätzen zu entfernt gelegen sind, beide haben dadurch den Vorteil, daß der Fisch ganz frisch in die Lake kommt, beide aber haben auch den Nachteil der viel höheren Betriebskosten als Schotten und Engländer.

In Deutschland bestehen keine gesetzlichen Bestimmungen über die Salzung in der Art wie in Schottland und Irland, eine öffentliche Prüfung der Salzheringe ist auch heute nirgends mehr zu finden. In Deutschland haben wir eine Reihe von Fischereigesellschaften, die ihre Heringsfänge selbst salzen und unter ihren Handelsmarken vertreiben.

Nach dem deutschen Seefischerei-Almanach haben die deutschen Heringstonnen 113—115 Liter Inhalt. Die schottischen Fässer sind also etwas größer. Es kommen außer ganzen Tonnen auch $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{8}$, $\frac{1}{16}$ und $\frac{1}{32}$ Tonnen in den Handel.

Die Höhe einer ganzen Tonne beträgt 70—71 cm, der Bauchumfang 167 cm, der lichte Durchmesser in den Böden 42,5 cm. Zum großen Teil sind die deutschen Heringstonnen umgearbeitete, eichene amerikanische Schmalztonnen, die kleiner gemacht sind. Die auf See gepackte Tonne, Seepackung oder Kantje genannt, muß an Land noch einmal umgepackt werden. Eine an Land umgepackte Tonne heißt eine Tonne Landpackung. Eine Tonne Landpackung enthält mehr Heringe als eine Tonne Seepackung, da die Heringe zusammensinken und nachgefüllt werden müssen. Das Bruttogewicht einer Tonne Landpackung beträgt ca. 150 kg. Eine Tonne Landpackung enthält je nach der Größe der Heringe 550 bis 1000 Stück Heringe.

Ganz ungefähr wird man annehmen können, daß von 150 kg brutto 20 kg auf das Faß, 98 kg auf den Fisch und 32 kg auf Salz und Lake kommen.

Die deutschen Heringe sind auf den Königsberger und Danziger Markt erst recht spät gekommen. In Königsberg erschienen sie zum ersten Mal

1902. Infolge ihrer vorzüglichen Qualität sind sie im Inlande äußerst beliebt. Klagen über deutsche Heringe sind kaum laut geworden.

6. Holländer.

Die Holländer behandeln die Heringe beim Salzen in der gleichen Weise wie die deutschen. Von ihren Produkten gilt im allgemeinen auch hinsichtlich der Qualität dasselbe. Die Organisation der Fischerei und des Salzens ist jedoch eine andere als in Deutschland. In Holland gibt es neben Fischereigesellschaften Einzelunternehmungen, deren Betriebe sehr verschiedenen Umfang haben. Handelsmarken sind in Holland kaum bekannt. Hingegen findet eine öffentliche Stempelung durch einige Gemeinden statt. Die Prüfung ist stets eine fakultative und nicht so weitgehend wie die schottische, es wird besonders nicht die Größe der Fische festgestellt. Der Stempel wird auf dem Boden und dem Bauch der Tonne angebracht und enthält gewöhnlich die Sorte: (Volle, Maatjes, Ihle, Vol und Matjes-Vollheringe höchstens mit einem gleichen Teil Matjesheringe gemischt), die Anfangsbuchstaben vom Namen des Beamten, das Jahr des Fanges und eine Ziffer, welche den Monat des Stempels andeutet. Ein von dem Beamten unterzeichnetes Zertifikat wird jeder Partie kontrollierter Heringe beigefügt: ferner kann, auf spezielles Verlangen, die Stückzahl der Heringe eines bestimmten Teils der Fässer im Zertifikat angegeben werden.

Nach dem deutschen Seefischerei-Almanach ist die Sortierung in Holland wie in Deutschland etwa folgende:

1. Superior Vollheringe in einer Tonne 650 bis 700 Stück. (Mitunter kommen Tonnen mit 600,525 und 400 Stück vor.)
2. Prima Vollheringe, sortierte, in einer Tonne 750—775 Stück.
3. Prima Vollheringe in einer Tonne 825 bis 875 Stück.
4. Kleine Prima Vollheringe in einer Tonne 925 bis 1000 Stück. (Sind die Heringe klein, gibt es auch Tonnen mit mehr als 1000 Stück.)
5. Ihlen in einer Tonne 850 bis 900 Stück. (Man kann ausnahmsweise eine Tonne Ihlen auf 900 Stück bringen. Dann muß man aber stark aussortieren.)

Ihlen entsprechen den schottischen Spents. Maatjes, Matjesheringe entsprechen den schottischen Matties. 1 Last Heringe ist 20 Kantjes = ca. 14 Heringstonnen für den Versand. 1 Tonne = 110 bis 115 kg netto. Die Zentral-Einkaufsgesellschaft m. b. H. Berlin gab während des Krieges für gekehlte Nordseeheringe das netto Fischgewicht für ein Faß mit etwa 115 kg an.

Die Eröffnung der Fischerei findet heute im Mai, früher fand sie am 1. Juni statt.

In Holland werden die Seepackungen von den Fischern, resp. den Eigentümern der Boote ebenfalls an Land versteigert. Die Käufer sind die Salzer-Exporteure. Die Versteigerung geht so vor sich, daß von einem hohen zu niedrigeren Preisen geschritten wird. Der holländische Hering ist in den letzten Jahren infolge sorgfältigerer Packung und Salzung besser geworden. Sein Import hat auch an den russischen Plätzen zugenommen. Exportplätze sind: Scheveningen, Vlaardingen, Ijmuiden, Katwijk a. Zie.

IV. Die Technik des Salzheringshandels.

1. Die am Großhandel beteiligten selbständigen Personen.

Der Import von Salzheringen ruhte in Königsberg und Danzig fast ganz in den Händen von Importeuren i. e. S., die Spezialisten waren und andere Geschäfte meist gar nicht oder nur als gesonderten Geschäftszweig betrieben[1]). Es bestanden in Königsberg 5 selbständige Importhäuser und eine Filiale eines Danziger Hauses und in Danzig 3 Firmen (s. w. u.). Außerdem bestand in Danzig eine Filiale der deutschen Heringshandelsgesellschaft in Bremen. Von den Königsberger Kolonialwarengroßhändlern importierte ebenfalls ein Teil. Der Import der meisten fand aber nur gelegentlich statt und erstreckte sich vorwiegend auf Crownbrand-Heringe; einige Grossisten jedoch führten in den letzten Jahren vor dem Kriege mehrere tausend Faß ein und standen damit den größeren Inlandsimporteuren außerhalb Ost- und Westpreußens gleich. In Danzig war der Import der Kolonialwarengroßhändler kaum nennenswert. Spezial-Detailgeschäfte importierten nur ausnahmsweise unbedeutende Mengen.

Fast alle Königsberger und Danziger Importeure i. e. S. waren vorwiegend Eigenhändler und daneben Verkaufskommissionäre; nur für wenige hatte das Kommissionsgeschäft noch größere Bedeutung, ein Importeur hatte es sogar ganz aufgegeben. In Königsberg betrug die Kommissionsware noch etwa ein Fünftel des Gesamtimports, in Danzig bedeutend weniger. Alle Importeure i. e. S. mit Ausnahme einer Firma widmeten

---

[1]) Die Importeure kauften auch von den deutschen Fischereigesellschaften. Dieser Einkauf soll in der Folge dem Import aus fremden Ländern gleichgestellt werden, da sich in der Technik wenig Unterschiede ergeben und er verhältnismäßig unbedeutend war. Unter Importeuren sind in der Folge nur die Importeure i. e. S. als Spezialisten zu verstehen.

sich ganz dem Salzheringsimport. Während des Weltkrieges handelten die Importeure auch mit ähnlichen Waren, Makrelen, Schellfischen u. a. m., die auf den durch den Krieg gegeben Wegen bezogen wurden. Einige Importeure machten auch in anderen Waren Geschäfte.

Der Jahresumsatz der Importeure i. e. S. betrug bei den Kleinsten über 30000 und bei den größten etwa 200000 Faß im Werte von rund 1 Million bis rund 6½ Millionen ℳ. Der Betrieb erforderte ein verhältnismäßig großes Kapital, was aus den nachstehend darzulegenden Einkaufs- und Absatzverhältnissen hervorgeht. Mit Ausnahme der Firma von Gizycki & Schröter, die nur einen Inhaber hat, und die Firma Leo Dinesmann & Co., die eine Kommandit-Ges. ist, waren alle Importhäuser offene Handelsgesellschaften.

Beim Verkauf nach dem Inlande unterschieden sich die Importeure i. e. S. nicht von Kolonialwaren-Großhändlern; der Verkauf nach dem Auslande erfolgte nicht direkt, als Käufer traten nur die russischen Kommissionäre den Importeuren gegenüber. Die Kolonialwarengroßhändler hatten an dem Geschäft mit dem Auslande nur ausnahmsweise einen bescheidenen Anteil.

Die Importeure i. e. S. hatten sich in Königsberg zur gemeinschaftlichen Wahrnehmung ihrer Interessen zu einem Verein zusammengeschlossen. Der Verein war nicht rechtsfähig und besaß keine Satzung. In Danzig bestand keine Vereinigung.

Zur Kennzeichnung der Eigenart der einzelnen Firmen sollen nachstehende Angaben der Importeure i. e. S. dienen.

Die Firma H. Berneaud & Co., Königsberg besteht seit dem Jahre 1887. Inhaber waren anfangs die Herren Henri Berneaud, Aberdeen und Jean Louis Berneaud, Danzig. Hauptsächlich wurde das Konsignationsgeschäft mit Schottland betrieben, und die erzielten Beträge nach drüben remittiert. (Über die Einkaufsfiliale s. bei H. Berneaud, Danzig.)

Im Jahre 1905 trat der jetzige Mitinhaber W. Liesner als Gesellschafter in die Firma ein. Einige Zeit vor dem Kriege ließ das Konsignationsgeschäft nach und es wurden infolgedessen größere Käufe für eigene Rechnung gemacht. Während des Krieges wurde der Handel fast ganz ausgeschaltet und war lediglich auf die Einlagerungen der ZEG. resp. deren Nachfolgerin der Salzherings-Einfuhr-G. m. b. H. angewiesen. Das Geschäft ist auch heute noch eine offene Handelsgesellschaft.

Die Firma Leo Dinesmann & Co., Königsberg ist heute eine Kommanditgesellschaft.

Der Vater des gegenwärtigen Inhabers betrieb in den achtziger Jahren des vorigen Jahrhunderts einen Kommissionshandel mit Heringen, die

ihm von Verwandten in Schottland konsigniert wurden. Nach seinem Tode, im Jahre 1892, übernahm der gegenwärtige Inhaber das Geschäft und setzte es bis 1897 allein fort. In diesem Jahre wurde das Geschäft unter Mitwirkung und kommanditistischer Beteiligung der befreundeten Firma Falkenberg & Dinesmann in Peterhead (Schottland) zu einem Importhause unter der Firma Leo Dinesmann & Co. ausgebaut. Dank der engen Verbindung mit der angesehenen schottischen Firma, die auch an der englischen Küste und auf den Shetlands-Inseln umfangreiche Salzereien unterhält, gewann das Geschäft eine große Ausdehnung und zählte in bezug auf den schottisch-englischen Import zu den ersten am Platze. Die Grundlage der Firma bestand in den umfangreichen Konsignationen, die sie ständig aus Schottland und England zum Verkauf erhielt. Als jedoch das Konsignationsgeschäft im allgemeinen immer mehr abnahm, mußte auch diese Firma mehr zum Propregeschäft übergehen. Die Ausfuhr der Heringe erfolgte zum allergrößten Teil nach Rußland und Polen, und zwar durch Vermittlung der hier ansässigen russisch-jüdischen Aufkäufer. Das Provinzgeschäft wurde nur in geringem Maße gepflegt. — In Norweger und Holländer Heringen war der Umsatz nicht bedeutend.

Die Firma von Gizycki & Schröter in Königsberg i. Pr. ist 1822 als Heringsimport- und Getreideexportgeschäft gegründet. Diese Kombination ergab sich aus den damaligen Handelsbeziehungen: Für Königsberg hatte damals vor allem der norwegische Salzhering Bedeutung, der im Baratt gegen Getreide importiert wurde. Die Firma betreibt heute neben dem bedeutenden Getreideexport und Heringsimport auch den Salz- und Eisengroßhandel. Filialen besitzt sie nicht. Vorwiegend erfolgte der Einkauf von Königsberger Agenten. Die Firma kaufte auch direkt ein, besaß Agenten in Norwegen und Großbritannien und hat nach letzterem Fanggebiet bisweilen Einkäufer gesandt. Das Kommissionsgeschäft war nicht bedeutend. Dieses bedeutende Handelshaus zählt zu den größten Heringsimportfirmen der Welt. Der alleinige Inhaber ist Conrad Schröter.

Die Firma Karkutsch & Migge, Königsberg ist 1866 als Großhandlung für Spiritus und andere Artikel gegründet worden. Bald nach der Gründung wurde der Heringsimport aufgenommen und nach und nach wurden die anderen Artikel fallen gelassen. Die Firma betrieb verhältnismäßig lange lediglich das Kommissionsgeschäft, und erst in dem letzten Jahre vor dem Kriege gewann das Propregeschäft vorwiegende Bedeutung. Filialen werden nicht unterhalten, Einkäufer nicht ausgesandt, jedoch wurden Agenten in Großbritannien und Norwegen unterhalten. Die Firma war zu Beginn des Krieges noch eine offene Handelsgesellschaft, heute hat sie einen alleinigen Inhaber.

Die Firma Müller & Guthzeit, Königsberg ist 1856 aus der früheren Firma Müller & Eymar hervorgegangen. Sie betrieb anfangs neben dem Salzheringsimport den Getreideexport, der zum großen Teil im Baratt gegen Salzheringe nach Norwegen ging, und den Eisengroßhandel. Letzterer wurde zunächst und 1889 auch der Getreidehandel aufgegeben, um sich dem aufblühenden Heringshandel intensiver widmen zu können. Das Kommissionsgeschäft, das anfangs ausschließlich betrieben wurde, war in den letzten Jahren vor dem Kriege nur noch von sehr geringer Bedeutung. Der Einkauf erfolgte fast nur durch Königsberger Agenten der Exporteure, jedoch hatte man je einen Vertreter in Großbritannien und Norwegen und kaufte auch direkt ein. Die Firma ist eine offene Handelsgesellschaft, die während des Krieges veräußert wurde.

Die Firma Schröder & Tressel, Königsberg wurde im Jahre 1862 zu Stettin begründet und betrieb ein Herings- und Getreidekommissionsgeschäft vornehmlich mit Norwegen und Schottland. Daneben wurden auch die Artikel Holzteer von Finland und Blockeis von Norwegen gehandelt. Die an die Firma konsignierten Waren wurden im Versteigerungswege abgesetzt und die Schiffe, die die Waren brachten, mit Getreide beladen. Das Geschäft nahm bald einen bedeutenden Umfang an, so daß die Inhaber sich entschlossen, im Jahre 1874 in Königsberg eine Zweigniederlassung zu begründen, die ausschließlich dem Herings- und Getreidekommissionsgeschäft gewidmet war. Mit dem Nachlassen des Konsignationsgeschäftes wurde zu Anfang dieses Jahrhunderts zum Eigenhandelsgeschäft übergegangen. Die Firma unterhielt Reisende und Agenten in Schottland und Norwegen, die für die Beschaffung der Ware tätig waren. Der Hauptabsatz in Heringen fand nach Rußland statt, während nur $^1/_5$ des Imports in der Provinz blieb. Nach dem Tode der Begründer der Firma wurde im Jahre 1912 das Stettiner Geschäft aufgelöst; die Königsberger Niederlassung war inzwischen schon zum Hauptgeschäft erhoben worden. Seit einer ganzen Reihe von Jahren beschäftigte sich die Firma nur noch mit dem Import von Heringen. Die Firma ist eine offene Handelsgesellschaft und hat zwei Teilhaber.

Die Firma H. Berneaud, Danzig ist im Jahre 1880 als Heringsimport- und Kommissionsgeschäft gegründet worden, was sie auch jetzt noch ist. Die Geschäftslage hatte sich in den letzten Jahren vor dem Kriege derartig gestaltet, daß fast ausschließlich Proprehandel getrieben wurde. Die Firma ist als offene Handelsgesellschaft gegründet worden und ist es auch heute noch. Schwesterfirmen bestehen in Königsberg i. Pr. und Stettin, ferner ein gemeinsames Einkaufs- und Verrechnungskontor in Aberdeen in Schottland. Das Handelsobjekt waren gesalzene Heringe

hauptsächlich aus Großbritannien, in geringerem Maße solche aus Holland, Norwegen und Schweden. Von den importierten Mengen wurden etwa $^2/_3$ nach Rußland und Polen exportiert, während der Rest im deutschen Hinterlande abgesetzt wurde.

Die Firma Ernst Braun & Co., Danzig ist am 1. Januar 1908 gegründet worden und betreibt in der Hauptsache Heringsimport aus Schottland, England, Holland, Norwegen und Schweden, ferner auch den Handel mit den von den deutschen Fischereigesellschaften gefangenen Heringen.

Die Firma Pommer & Thomson, Danzig wurde im Jahre 1892 als offene Handelsgesellschaft gegründet und beschränkte sich zunächst auf das Kommissionsgeschäft, wurde aber durch die Entwicklung des Heringsgeschäfts gezwungen, sich von Jahr zu Jahr immer mehr dem reinen Kaufgeschäft zuzuwenden, dem es sich schließlich ganz widmete, während das Kommissionsgeschäft aufhörte. — Der Mitbegründer der Firma Thomson, sowie der im Jahre 1901 nach dem Tode des anderen Mitbegründers Pommer in die Firma eingetretene neue Teilhaber Leiding sind beide jahrelang in Schottland in Heringsgeschäften tätig gewesen und haben später für die Firma während der Fangzeit jedes Jahr in Schottland gewirkt und einen Teil der Einkäufe besorgt. Der andere Teil des Einkaufs wurde entweder direkt von schottischen Exporteuren oder Salzern oder durch Agenten, die am Platze schottische Firmen vertreten, bewirkt.

Nachdem die Firma in Schottland ein Kontor errichtet hatte, wurde der Einkauf fast gänzlich in Schottland gemacht und zwar dergestalt, daß immer ganze Dampferladungen nur für die Firma komplettiert wurden. In Holland wurde ebenfalls persönlich oder durch Angestellte oder durch hiesige Vertreter holländischer Exporteure gekauft. — An Zweiggeschäften wurden neben dem schottischen, auch solche in Königsberg und Stettin unterhalten. An Kontorpersonal wurden beschäftigt in allen vier Geschäften zusammen etwa 35—40 Herren und Damen; an festen Arbeitern ungefähr dieselbe Zahl, während die Zahl der vorübergehend beschäftigten Arbeiter täglich von 20—200 schwankten.

Der Import, der sich von Jahr zu Jahr ständig steigerte, betrug im letzten Jahre vor dem Kriege über 200000 Faß, und damit war dieses Haus unter sämtlichen Heringsimporteuren auf dem Kontinent, neben der großen Stettiner Firma Theodor Hellmut Schröder, an die erste Stelle gerückt.

Die Firma erwartet nach Umwandlung Danzigs zum selbständigen Freistaat einen weiteren großen Aufschwung, da das von Danzig aus zu

versorgende Gebiet, welches bisher durch Zoll- und Eisenbahntarifpolitik stark beschnitten wurde, bedeutend größer sein wird, als bisher.

Die russischen Kommissionäre waren stets geborene Russen jüdischen Glaubens, welche die Absatzverhältnisse ihrer russischen Heimat genau kannten. Die allgemeinen kaufmännischen Kenntnisse dieser Personen waren in den meisten Fällen gering, dagegen besaßen sie neben der genauen Bekanntschaft mit den russischen Verhältnissen eine vorzügliche Warenkenntnis und andere später zu erwähnende Eigenschaften, die sie für das russische Geschäft nach Ansicht vieler unentbehrlich machten.

Gelegentlich sind die russischen Kommissionäre auch als Makler für inländische Käufer aufgetreten. Die Frage, ob sie wirklich Kommissionäre und nicht Proprehändler sind, soll später erörtert werden.

Folgende Äußerung über die russischen Kommissionäre im Jahresbericht der Königsberger Kaufmannschaft des Jahres 1885 traf auch noch bis zum Kriege zu.

„Was sie aber geschäftlich für unseren Platz bedeuten, davon wird sich auch der Fernstehende kaum eine rechte Vorstellung machen können. Gerade auf ihnen und ihrer Tätigkeit beruht ein großer Teil unseres Geschäftes mit Rußland. Es sind nicht nur die dauernd hier lebenden, sondern auch die nur zeitweilig sich hier aufhaltenden russisch-jüdischen Händler, welche eine solche unserem Getreidehandel ersprießliche Tätigkeit entfalten. Aber auch ein erheblicher Teil unseres Exports nach Rußland, namentlich von Tee, Heringen und Kolonialwaren, wird lediglich durch die hier lebenden kleinen russisch-jüdischen Kommissionäre ermöglicht."

Die Anzahl der russischen Kommissionäre für den Salzheringshandel hat beständig geschwankt und dürfte nicht genau festzustellen sein, da viele Russen nach kurzem Aufenthalt wieder wegzogen und einige Geschäfte mit verschiedenen Artikeln betrieben haben. Man schätzte ihre Anzahl in Königsberg auf etwa 40, in Danzig dagegen nur auf 4—6.

Einige der größten von ihnen hatten in Königsberg in den letzten Jahren vor dem Kriege ihr Geschäft in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung durch Familiengründung umgewandelt, die anderen waren stets Einzelkaufleute, von denen die meisten nicht als Handelsfirma eingetragen waren.

Die russischen Kommissionäre hatten einen sehr verschieden großen Umsatz. Viele, besonders Anfänger, deren Kundenkreis sich oft nur aus Bekannten und Verwandten ihrer engeren Heimat zusammensetzte, verkauften nur wenige Tausend, die größten dagegen 60—80000 Faß.

Für die russischen Kommissionäre mußte stets die Aufenthaltserlaubnis beim Oberpräsidenten nachgesucht werden. Die Vorsteherämter hatten diese Gesuche stets befürwortet, wenn es sich um vertrauenswürdige Personen handelte. Ältere erfahrene Kaufleute, die sich dauernd ansässig machten, waren stets willkommen. Da die russischen Kommissionäre russische Untertanen waren, wurden sie, mit wenigen Ausnahmen, nach Ausbruch des Weltkrieges ausgewiesen. Die wenigen in Deutschland verbliebenen Kommissionäre handelten während des Weltkrieges als Proprehändler vorwiegend in Fischen.

Während die russischen Kommissionäre sowohl beim Einkauf wie beim Verkauf mit ihren Kunden und Lieferanten direkt verkehren, ist der direkte Verkehr beim Einkauf der Importeure nur einer der verschiedenen Wege. Zum großen Teil erfolgt der Abschluß des Geschäfts durch Vermittlung von in Königsberg und Danzig ansässigen Agenten, die die Exporteure der Fanggebiete vertreten. Die Agenten vertraten sowohl eine größere Anzahl Exporteure desselben Salzungsgebiets, ja desselben Fangplatzes, wie Exporteure der verschiedenen Gebiete. Während Importeure und die russischen Kommissionäre im allgemeinen Spezialisten für Salzheringe sind, arbeiten die Agenten außer in Heringen fast stets noch in anderen Artikeln, besonders in Getreide, da die Tätigkeit des Agenten im Vergleich zu der des Importeurs und des russischen Kommissionärs eine einfachere ist und nicht eine Konzentration der Tätigkeit erfordert. In Königsberg waren für den Salzheringshandel etwa 12, in Danzig nur 2 Agenten tätig; ihre Bedeutung für den Salzheringshandel war in Königsberg viel größer als in Danzig.

Die Agenten traten niemals mit den russischen Kommissionären zwecks Kaufabschluß in Verbindung; auch ein Verkauf an Großhändler und Provinzfirmen fand in der Regel nicht statt; ein Agent, der derartige Geschäftsabschlüsse besonders gepflegt hätte, würde nicht mehr auf Importeuraufträge haben rechnen können.

Einige Jahre vor Kriegsausbruch war es vorgekommen, daß einzelne Exporthäuser in Schottland, Holland und Deutschland sich mit Offerten an die Kunden der Importeure in den Provinzstädten direkt wandten. Hierauf teilten die Importeure Königsbergs den Agenten zur Weitergabe an die betreffenden Exporthäuser mit, daß sie gegen ein solches Vorgehen auf das Energischste protestieren und daß sie es strikte ablehnen, Einkäufe bei solchen Firmen vorzunehmen, die fernerhin Verkäufe an ihre Abnehmer in der Provinz machen. Infolgedessen war auch keine Tendenz, die Agenten-

tätigkeit auf einen weiteren Kreis von Käufern auszudehnen, vorhanden[1]).

2. Die Lagerhäuser und die Anlagen für den Transport.

Die Lagerhäuser der Importeure sind zum großen Teil nur einfache Schuppen, so wie sie schon vor Jahrhunderten gewesen sein mögen. Einzelne Firmen jedoch haben moderne große massive Gebäude mit Isolierschichten in den Wänden gegen Wärme; auch eigene Kühlanlagen waren bei einigen vorhanden. Alle Lagerhäuser sind ohne Stockwerke. Die Königsberger Lagereinrichtungen für Salzheringe sind bei weitem die umfangreichsten aller Importplätze. Die Kontore und Lagerhäuser der Königsberger Importeure lagen sämtlich nahe beieinander rechts vom Pregel im Hafenviertel, im sogenannten Lizent, mit günstigen Verladungsbedingungen, aber nur einige Lagerhäuser lagen unmittelbar an der Wasserstraße und hatten Eisenbahngleißanschluß.

Die Hafenanlagen und Löschplätze entsprechen in Königsberg bei gesteigertem Verkehr, besonders in den Monaten Oktober und November, nicht den Bedürfnissen des Salzheringshandels. Es ist oft vorgekommen, daß mehr Schiffe mit Heringsladungen gleichzeitig angekommen sind als auf einmal an den offiziellen Löschplätzen löschen konnten und die Beteiligten erlitten hierdurch erheblichen Schaden.

Nach Fertigstellung des neuen Königsberger Handelshafens wäre den Importeuren die Möglichkeit gegeben, ihre Lager dorthin zu verlegen und genügende Löschplätze zu erhalten. Hierbei wäre aber Folgendes zu beachten. Die Verlegung könnte nur stattfinden, wenn alle Importeure sie vornehmen, da die Ladungen der Heringsdampfer in der Regel für mehrere Importeure bestimmt sind und die ganze Ladung am besten auf einmal zu löschen ist. Ferner müßten auch die neuen Lager zusammenliegen, weil nicht nur der Empfang sondern auch der Versand nach Rußland vielfach gemeinschaftlich erfolgt. Die größten Schwierigkeiten würden sich hierbei aus den Kosten für den Neubau der Lagerhäuser ergeben. Der Erlös aus dem Verkauf der zurzeit benutzten Lagerhäuser würde wahrscheinlich nur einen kleinen Teil der Neubaukosten decken und es erscheint zweifelhaft,

[1]) In Stettin nahmen Agenten und Makler eine andere Stellung ein; da dort das Inlandsgeschäft am wichtigsten ist, sind die Käufer vorwiegend Großhändler der Provinz, welche oft selbst nach Stettin kommen, um einzukaufen oder durch ihre Agenten kaufen lassen. Die Agenten sind gleichzeitig Makler und teilweise Vertreter von Exportfirmen. Der Export nach Rußland, Österreich-Ungarn und Rumänien erfolgt durch jüdische Agenten in Stettin, die auch dann mitwirken, wenn der ausländische Käufer selbst zum Einkauf nach Stettin kommt. Die jüdischen Agenten erhielten je 20 Pfg. für das Faß vom Käufer und Verkäufer.

ob die an sich bedeutenden Vorteile aus einer solchen Verlegung so viel Ersparnisse bewirken wie die Mehrkosten (Verzinsung, Abschreibung usw.) betragen.

In Danzig wird über die ungenügende Tiefe des Hafens an den Heringslöschplätzen geklagt, die sich besonders bei ablandigem Winde für größere Dampfer bemerkbar machte.

Die Packhöfe der Zollämter und das Freigebiet in Danzig-Neufahrwasser werden von dem Salzheringshandel nicht benutzt, da sämtliche Importeure Privatzolläger besitzen und die Importeure die Lagerung der von den Kommissionären gekauften Heringe übernehmen.

Das Königsberger Kühlhaus, Aktiengesellschaft, mit einem Aktienkapital von 600000 ℳ hat seinen Betrieb erst während des Weltkrieges aufgenommen. Durch seine Eröffnung wurde ein oft ausgesprochener Wunsch des Königsberger Salzheringshandels erfüllt.

Der Jahresbericht der Königsberger Kaufmannschaft schrieb 1912: „Wiederholt hat sich gezeigt, daß die ersten Heringe in den Monaten Mai und Juni hauptsächlich von Libau und Petersburg einerseits, von Stettin und Hamburg andererseits aufgenommen wurden. Es liegt dies hauptsächlich daran, daß die genannten Plätze imstande sind, diese frühen Heringe in kühlen Kellern oder in Kühlhäusern größten Stils aufzubewahren und während der heißen Monate Juni, Juli, August in gutem Zustand zu erhalten. In früheren Jahren hielt sich dieser Frühfang in engen Grenzen, während in den letzten Jahren ungeheure Mengen gefangen wurden. Es steht zu befürchten, daß der Königsberger Heringsimport zurückgeht, wenn nicht auch hier geeignete Räume zur Unterbringung der Frühheringe während der heißen Sommermonate geschaffen werden. In den großen Hafen- und Binnenplätzen Deutschlands wie Berlin, Dresden, Leipzig, Köln, Frankfurt, Hamburg, Stettin bestehen bereits große Kühlhäuser; in Lübeck ist ein großes Kühlhaus für 2½ Millionen ℳ projektiert. Auch Rußland folgt diesem Vorgehen. Zarizin an der Wolga, dieses große russische Zentrum für Herings- und Fischfang, Moskau, der Stapelplatz für sibirische Produkte, Petersburg und auch Libau stehen im Begriffe, große Kühlhäuser zu errichten. Für Königsberg erweist sich eine derartige Anlage um so notwendiger, gehen doch alljährlich große Summen an frühen Heringen, die trotz aller Vorsicht nicht kühl genug aufbewahrt werden können, verloren; besonders tritt dieser Übelstand in Hitzperioden wie im letzten Sommer ein."

Durch Benutzung des Kühlhauses hofft man, den direkten Import von Matjesheringen in erheblichem Maße aufnehmen zu können. Bisher bezog Königsberg und Danzig seinen Bedarf an Matjesheringen meist

von Stettin und Hamburg, dem bedeutendsten Importplatze für Matjesheringe in Deutschland.

Danzig besitzt kein Kühlhaus und nicht einmal ein Projekt für ein solches ist bisher gemacht worden.

Als Preise für die Einlagerung in Königsberg von Salzheringen, der von der Verwaltung besondere Aufmerksamkeit geschenkt wurde, waren anfangs vorgesehen:

1. Für Matjesheringe vom Beginn der Matjessaison bis zum 31. März nächsten Jahres 7 ℳ für ein ganzes oder 2 halbe Faß.

2. Für andere Heringe ebenfalls 7 ℳ für ein ganzes oder 2 halbe Faß.

3. Bei zeitweiliger Einlagerung gewöhnlicher Heringe

für April	1,— ℳ	für ein ganzes oder 2 halbe Faß
„ Mai	1,— „	
„ Juni	2,— „	
„ Juli	2,— „	
„ August	2,— „	
„ September	1,— „	
„ Oktober bis März für jeden Monat	0,50 „	

Die Temperatur im Kühlhause bei Heringen beträgt —2 bis 4° Celsius.

3. Der Einkauf der Importeure.

a) Die Einkaufswege.

Der Einkauf von Salzheringen erfolgte auf verschiedenen Wegen und zwar sowohl in der Art, daß der Importeur sich der Exportorganisation am eigenen Platze bediente: durch Agenten der Exporteure wie in der Art, daß die Importeure die Exporteure in den Salzungsgebieten aufsuchten: durch Einkaufsfilialen, Einkäufer, Kommissionsagenten und auch im direkten Verkehr zwischen Importeur und Exporteur. Filialen von Exporteuren fremder Länder bestanden in Königsberg und Danzig nicht, jedoch war ein großbritannischer Salzer an einer Königsberger Firma beteiligt. Die Filiale der deutschen Heringsgesellschaft in Danzig war unbedeutend; sie verkaufte wie die Importeure.

An anderen Importplätzen hatten englische und schottische Firmen Importhäuser gegründet, z. B. die „Scottish Herring Import and Export" Limited in St. Petersburg.

Die Einkaufswege haben sowohl für die verschiedenen Importhäuser

(s. Angaben für diese) wie auch für den Verkehr mit den einzelnen Ausfuhrländern ungleiche Bedeutung.

Durch Agenten der Exporteure erfolgte der Einkauf aus Holland, Deutschland und aus Norwegen fast ausschließlich und aus Großbritannien zum großen Teil. In Danzig wird der Anteil am Gesamtimport, der durch Vermittlung dort ansässiger Agenten erfolgte, auf etwa 25% geschätzt, in Königsberg wurde vorwiegend durch Vermittlung von Agenten gekauft.

Kommissionsagenten fanden sich viel in Großbritannien und Norwegen, dagegen selten in Holland; die Hauptaufgabe dieser Vertreter war oft nicht der Einkauf (s. unter c dieses Abschn.). — Ein direkter Verkehr fand mit Exporteuren aller Länder gelegentlich statt, einige Bedeutung aber hatte er nur für den Einkauf aus Großbritannien. — Einkaufsfilialen unterhielten nur die Firmen Berneaud und Pommer & Thomson in Aberdeen, die diesen Weg natürlich gegenüber anderen bevorzugten. — Einkäufer wurden viel nach Großbritannien und Norwegen, sehr selten nach Holland gesandt.

Aber auch die einzelnen Importhäuser zeigten bei Benutzung der verschiedenen Importwege Unterschiede: sehr bedeutende Firmen hatten keine Einkaufsfilialen gegründet und schickten Einkäufer nur nach England und Schottland, kleinere Firmen dagegen schickten oft regelmäßig auch nach Norwegen Einkäufer; der direkte Verkehr mit den Exporteuren war bei einzelnen Firmen sehr selten, während er bei anderen öfter vorkam, nur der Verkehr durch Agenten am Importplatze hatte bei allen, wenn auch sehr ungleichmäßige, Bedeutung.

Die Lieferanten der Importeure waren im Auslande entweder Salzer, die den frischen Hering oder die Seepackung meist durch Vermittlung von Auktionatoren von den Fischern bezogen, oder Exporteure, die den exportreifen Salzhering von den Salzern kauften, oder selten Unternehmer, die Fang, Salzung und Export gleichzeitig betrieben. Der Verkauf der deutschen Salzheringe erfolgte nur durch die Fischereigesellschaften. In Deutschland ist also Fang, Salzung und Verkauf an zahlreiche Abnehmer, Importeure der Ostseeplätze, Grossisten u. a., stets in einer Hand; im Auslande dagegen, sind Fang, Salzung und Export in der Regel nicht vereinigt; in Deutschland bestehen nur große Fischereigesellschaften, im Ausland dagegen gibt es neben Fischern und Salzern mit Kleinbetrieben und unbedeutenden Exporteuren auch Mittel- und Großbetriebe aller Art sowohl als Einzelunternehmungen wie als Gesellschaften, besonders auch als Aktiengesellschaften.

Die Königsberger und Danziger Importeure kauften auch von den Importeuren anderer deutschen Seeplätze, besonders aus Hamburg und Stettin, und zwar den größten Teil ihres Bedarfs an Matjesheringen

und andere Heringe, wenn sich der Bezug von dort am günstigsten stellte oder die Exportländer ausverkauft hatten.

Der Hering vom Rohprodukt in den Händen des Fischers bis zum Importeur in Deutschland konnte daher folgende Personen beschäftigen:

Meist durch Vermittlung von Agenten	Fischer-Salzer als eine Person Importeur	Bei deutschen Salzheringen
In Großbritannien u. Holland durch Auktionatoren. Oft durch Vermittlung von Agenten.	Fischer Salzer Importeur	Immer bei Konsignationen sonst seltener.
Wie oben Ev. durch Vermittlung von Maklern Meist durch Vermittlung von Agenten	Fischer Salzer Exporteur a) als Eigenhändler (meist) b) als Kommissionär des Salzers (selten) Importeur	Wichtigster Weg
Wie oben Ev. Makler	Fischer Salzer Exporteur Als Einkaufskommiss. des Importeurs Importeur.	Selten

Es konnte demnach vorkommen, daß nur zwei selbständige Personen beteiligt waren, es konnten aber auf dem längsten Wege auch sieben sein; wobei aber zu beachten bleibt, daß der Salzer Produzent ist. Vom Produzenten bis zum Importeur waren also außer diesen höchstens drei Personen tätig. Ein langer Weg mit im ganzen etwa sechs beteiligten Personen wurde im Verkehr mit England und Schottland von einem erheblichen Teil der Salzheringe eingeschlagen. Da aber in scharfer Konkurrenz der Handel stets die billigsten Wege aufzusuchen pflegt, zeigt sich auch hier, daß die langen Wege nicht teurer als die kurzen sind.

Ausnahmsweise kam es ferner vor, daß der Importeur aus zweiter Hand von einem anderen Importeur desselben oder eines anderen Platzes kaufte; dann wäre ein weiteres Glied in der Kette möglich.

b) Der Inhalt des Kaufvertrages zwischen Importeur und seinem Lieferanten.

Allgemeine Verkaufsbedingungen, die allen Verkäufen ausdrücklich zugrunde gelegt wurden, waren von den deutschen Fischereigesellschaften

gemeinschaftlich aufgestellt; die größere Zahl der großbritannischen, fast alle holländischen und alle norwegischen Lieferanten dagegen begnügten sich damit, beim jedesmaligen Kaufabschluß die notwendigen Einzelheiten festzusetzen und bezogen sich sonst stillschweigend auf Handelsbrauch.

Die Verkaufsbedingungen

der deutschen Herings-Fischereigesellschaften lauteten:

1. Preise und Lieferungen verstehen sich stets verzollt ab Sitz der von der Deutschen Herings-Handelsgesellschaft mit der Lieferung beauftragten Gesellschaft. Bei Waggonbezug unter Berücksichtigung einer Frachtparität von Bremen resp. Leer[1]), frei an Bord oder auf Waggon, bei Stückgut mit einem Aufschlag von 40 Pfg. pro Tonne frei Bahnstation; eine etwaige Vereinbarung „franko Bestimmungsplatz" bedeutet, daß nur die Fracht von uns zu tragen ist.

2. Die Gefahren des Transports, insbesondere Leckage[2]), Einwirkung der Wärme und des Sonnenbrands verbleiben demnach stets zu Lasten des Käufers; die Verantwortung der verkaufenden Gesellschaft erlischt mit Übergabe der Ware an die Bahn oder an das Schiff.

3. Etwaige Ausstellungen müssen vom Käufer der verkaufenden Gesellschaft innerhalb einer Woche nach Eintreffen der Ware am Bestimmungsplatz angezeigt werden.

Ausstellungen über Stückzahl sind unzulässig, wenn die Tonnen enthalten:

bei Superior-Vollheringen		550—650	in deutschen Tonnen.
„ Sortierten	„	650—750	
„ Prima-	„	750—850	
„ Kleinen-	„	über 850	

Bei Matjes und Ihlen kommt eine Stückzahl überhaupt nicht in Betracht.

Wenn eine Einigung über Ausstellungen nicht erzielt werden kann, so ist die verkaufende Gesellschaft berechtigt, die Entscheidung des Streites durch ein Schiedsgericht herbeizuführen, zu der jede Partei einen Sachverständigen ernennt. Können diese sich über den Schiedsspruch nicht einigen, so entscheidet ein Obmann, der von den beiden Schiedsrichtern, und wenn diese sich über die Persönlichkeit nicht verständigen können, von der für die

[1]) Der Käufer hat stets die Fracht von Bremen oder Leer bis zum Bestimmungsort zu tragen, und zwar auch dann, wenn ein anderer Ort der Versendungsort ist.

[2]) Leckage = Schaden, der durch Auslaufen der Lake entsteht.

verkaufende Gesellschaft zuständigen Handelskammer zu ernennen ist. Wird von der verkaufenden Gesellschaft erklärt, ein Schiedsgericht nicht anrufen zu wollen, so tritt das gesetzliche Verfahren ein.

4. Beordert der Käufer die Versendung an einen Empfänger außerhalb seines Wohnortes, so ist die verkaufende Gesellschaft berechtigt, zu verlangen, daß die Ware von einem beeidigten Sachverständigen am Versandplatze der verkaufenden Gesellschaft mit bindender Kraft für beide Teile abgenommen werde. Die Kosten der Abnahme gehen in diesem Falle zu Lasten des Käufers.

5. Wenn die verkaufte Ware vor ihrer Versendung durch höhere Gewalt vernichtet wird, verloren geht, oder in einen nicht lieferungsfähigen Zustand versetzt wird, so ist die verkaufende Gesellschaft ohne weiteres von der Lieferungspflicht befreit.

6. Betriebsstörungen aller Art, Streiks, sowie Mangel an Verladegelegenheit entbinden die verkaufende Gesellschaft von der Innehaltung der Lieferfrist.

7. Wenn beim Verkauf über den Abnahmetermin nichts anderes abgemacht ist, so muß die Abnahme durch den Käufer innerhalb 30 Tagen nach Verkaufsabschluß erfolgen. Geschieht dies nicht, so ist die verkaufende Gesellschaft berechtigt, am 30. Tage die Faktura auszustellen und liegt alsdann die Ware für die Gefahr des Käufers. — Ist Abnahme per Frühjahr vereinbart, so muß solche bis zum 1. März erfolgt sein, andernfalls wird von der verkaufenden Gesellschaft die Faktura per 1. März ausgestellt und jede Verantwortung für Qualität der Ware abgelehnt.

Dieselben Bedingungen bleiben auch bestehen, wenn die verkaufende Gesellschaft stillschweigend Freilager über obige Termine hinaus bewilligt und die Feuerversicherung deckt.

8. Die Zahlung des Kaufgeldes muß innerhalb 14 Tagen nach Fakturadatum in bar erfolgen.

Als Skonto wird 1½% des Fakturenbetrages gewährt, jedoch besteht ein Anspruch darauf nur, wenn prompt innerhalb 14 Tagen bezahlt wird.

9. Als Erfüllungsort für Zahlungen, sowie als Gerichtsstand gilt Bremen. Erfüllungsort für Lieferung ist Sitz einer der Deutschen Herings-Handelsgesellschaft mit beschränkter Haftung in Bremen angehörenden Herings-Fischereigesellschaften."

Viele großbritannische Exporteure hatten folgende Verkaufsbedingungen auf ihre Verkaufsbestätigung geschrieben.

„Kronenbrandheringe werden nur gemäß dem Regierungsstempel ohne jede Garantie für Größe, Qualität und sonstige Eigenschaften verkauft [1]).

Trademarken-Heringe werden nur gemäß der Marke des betreffenden Salzers ohne Garantie für Größe, Qualität und sonstige Eigenschaften verkauft.

Heringe ohne Brandzeichen werden nur als gute Durchschnittsqualität gewöhnlicher Salzung zur Zeit und am Ort des Fanges und der Salzung verkauft. Als Lieferungsort und Ort der Annahme durch den Käufer gilt der Verschiffungshafen.

Rembours durch Londoner Bankakzept[2]) auf Käufers Rechnung und Gefahr, Verfalltag drei Monate nach dem Datum des Konnossements, oder Kasse in London abzüglich 1% Diskont gegen Sichttratte, Konnossement und Versicherungspolize oder Zertifikat. Die Nichtaufgabe der Londoner Bank oder Nichtannahme der Dokumente gibt dem Verkäufer das Recht, diesen und jeden weiteren Kontrakt mit dem Käufer für nichtig zu erklären. Der Käufer ist dem Verkäufer für alle hieraus sich ergebenden Folgen verantwortlich.

Jede Abladung ist als ein selbständiger Vertrag zu betrachten.

Die Ladungen dürfen 10% mehr oder weniger als vereinbart betragen.

Der Verkäufer behält sich das Recht vor, jeden Verkaufsvertrag für nichtig zu erklären im Falle eines Krieges oder Streiks, der die Heringsbranche beeinflußt. Der Käufer hat keinen Anspruch bei einem solchen Ereignis gegen den Verkäufer.

Der Verkäufer ist nicht verantwortlich für die durch Einwirkung höherer Gewalt, Sturm, Unglücksfälle, Beschlagnahme der für die Heringsladungen gecharterten Dampfer oder Segler entstehenden Folgen ebensowenig wie für andere Ursachen, die sich seinem Einfluß entziehen.

Dampfer oder Segler, auf denen Heringe verladen werden, können in mehreren beliebigen Häfen laden und in mehreren beliebigen Häfen löschen und auch jeden Hafen zum Einholen von Kohlen oder zu anderen Zwecken anlaufen.

Alle Verkäufe gelten unter der Voraussetzung der richtigen Telegrammübermittlung und Übersendung der Verkaufsbestätigung durch den Verkäufer. Die Bedingungen des letzteren gelten als diejenigen, welche für den Vertrag allein maßgebend sind."

---

[1]) D. h. der Verkäufer leistet nur Gewähr dafür, daß die verkauften Heringe Kronenbrandheringe oder Heringe eines bestimmten Salzers mit der betreffenden Sortenbezeichnung sind, aber er haftet nicht für Mängel der Ware.

[2]) Eine Londoner Bank muß für den Käufer die Tratte des Exporteurs gegen Aushändigung der Verschiffungspapiere akzeptieren und am Verfalltage Zahlung leisten.

Die Verkaufsbedingungen eines Holländischen Exporteurs waren:

„Die Berechnung des Kaufpreises über die Waren findet sofort nach Abschluß des Kaufvertrages statt, auch für auf Abruf oder Lieferungstermin verkaufte Waren.

Lieferung zu Wasser ist franko Rotterdam/Amsterdam mit Lieferungsort Rotterdam/Amsterdam, oder per Bahn frei Waggon Vlardingen mit Lieferungsort Vlardingen.

Für auf und durch Transport entstandene Schäden, Leckage usw. haftet Verkäufer nicht. Die Waren fahren für Rechnung und Gefahr des Herrn Empfängers; Versicherung gegen Gefahren ist Sache des Empfängers.

Wenn für verkaufte Waren auf Abruf oder Lieferungstermin vereinbart ist, die Berechnung nach Abruf zu machen und die Partie ist nicht im vereinbarten Zeitraum abgerufen, so behält sich Verkäufer das Recht vor, den Versand der Waren nach seinem Belieben zu machen oder vom Geschäft zurückzutreten. Käufer hat den Verkäufer in diesem Falle die Differenz zu ersetzen, die zwischen Kaufpreis und Vlardingschen Marktpreis am Rücktrittstage liegt, Verkäufer ist nicht verpflichtet, die Waren öffentlich versteigern zu lassen.

Beim Heringe wird Nord- und Südfang nicht beachtet.

Wird die übersendete Ware oder ein Teil der Waren vom Käufer beanstandet, so ist Verkäufer berechtigt, vom Vertrage ganz oder teilweise zurückzutreten, ohne daß Käufer berechtigt ist, Schadenersatz wegen Nichterfüllung zu beanspruchen. Wird die Ware einer Teillieferung beanstandet, so ist Verkäufer auch berechtigt, von der Verpflichtung zur Lieferung des Restes zurückzutreten, ohne daß Käufer Schadenersatz beanspruchen kann."

In jedem Falle wurden beim Kaufabschluß besonders schriftlich vereinbart die Anzahl der Faß, die Sorte meist mit Angabe des Salzungsgebiets oder des Salzungsortes und ev. des Salzers, der Preis für das Faß, ob cif oder fob oder cf[1]), die Lieferfrist, die Zahlungskondition, ferner bei cif-Preisen wer die Versicherung deckt und bei norwegischen Heringen, die Art der Packung, die Tonnenart und ob gekehlt (s. Formular 1). Bei holländischen und deutschen Salzheringen wurde auch „Schottentonnen" oder „Zinkbandtonnen" und bei holländischen die „Steilpackung" besonders angegeben. Andere Festsetzungen kommen sehr selten vor.

Die Lieferfristen waren fast stets kurz. Die Verladung hatte meist zu erfolgen „prompt", „innerhalb 8, 10, 14 Tagen" oder „im laufenden

[1]) Cif = cost, insurance, freight, d. h. der Verkäufer hat die kleinen Kosten, des Transports, die Transportversicherung und Fracht bis zum Bestimmungsort zu tragen. Bei cf hat der Verkäufer nur die kleinen Kosten und die Fracht zu tragen. Fob = frei an Bord, d. h. der Verkäufer hat die Ware auf seine Kosten an Bord des Schiffes abzuliefern. Der Erfüllungsort wird durch diese Abmachungen nicht geändert.

Monat" oder „im folgenden Monat". Im allgemeinen galt es für den Importeur schon riskant, wenn die Lieferung vier Wochen hinausgeschoben war. Die Exporteure verkauften aber auch mit längeren Lieferfristen und blanko vor der Saison.

Die Währung für den Kaufpreis beim Kauf aus Großbritannien war ausnahmslos die englische, bei Käufen aus Holland und Norwegen dagegen meist die deutsche, und zwar auch dann, wenn im Auslande gezahlt wurde, so daß das Kursrisiko im ersteren Falle der Käufer in Deutschland, im letzteren Falle jedoch die ausländischen Verkäufer zu tragen hatten.

Die Preise der Exporteure waren ganz vorwiegend Cif-Preise, bisweilen Cf-Preise (ausschließlich Assekuranz) und bisweilen Fob-Preise. Die Assekuranz wurde auch bei Cif-Preisen fast stets in Deutschland gedeckt und vom Exporteur von der Fakturasumme in Abzug gebracht. Ebenso verfuhr der Exporteur bei Cif- und Cf-Preisen mit der Fracht, da diese ebenfalls vom Empfänger gezahlt wurde. Fob-Preise wurden vorwiegend von Salzern angestellt, welche, da sie nicht Kaufleute waren, ungern die Verschiffung übernahmen. Die Berufsexporteure hingegen vereinbarten vorwiegend Cif-Preise und wurden daher Cif-Händler genannt; sie verbanden mit dem Exporteurberuf vielfach den eines Spediteurs oder Reeders.

Die Zahlungsbedingungen im Verkehr mit den einzelnen Ländern waren sehr verschieden, das längste Ziel war überall drei Monate. Von den vorstehend angegebenen Zahlungsbedingungen großbritannischer Verkäufer wurde nicht sehr oft abgewichen, jedoch kommen folgende Vereinbarungen vor. Statt einer Londoner Bank war eine großbritannische Provinzbank oder die Filiale des deutschen Käufers vorgesehen. Der Exporteur schickte die Verschiffungspapiere dem deutschen Käufer direkt ein und dann erfolgte Rimesse, andererseits aber machte auch der Importeur bei einer derartigen auf gegenseitigem Vertrauen beruhenden Geschäftsverbindung bisweilen vor Empfang der Dokumente Rimesse, ohne daß hier eine Vorauszahlung im üblichen Sinne, die eine Sicherung des Verkäufers bezweckt, vorlag. Diese Art der Regulierung dürfte nur ganz ausnahmsweise bei allerersten Häusern, die eine alte Geschäftsverbindung hatten, bestanden haben. Die geringe Höhe des Diskonts (1%) gab den Käufern Veranlassung, oft die drei Monat Tratte zu bevorzugen. Bei Fob-Preisen, die nicht häufig waren, mußten die Beträge ohne Abzug bei der Verladung entrichtet werden. Die Kosten für Zahlung im Auslande stellten sich bei einer Königsberger Aktien-Bank wie folgt: $^1/_8$% eigene Provision, 2‰ auswärtige Kosten und Porto und Telegramme im ganzen ca. 3,5‰ des auszuzahlenden Betrages. Um diese Kosten stellte sich demnach der in Königsberg resp. Danzig zu zahlende

Betrag stets billiger. — Im Verkehr mit Holland hatte meist die Zahlung 10 Tage nach Eintreffen des Dampfers mit 2½% Skonto zu erfolgen. Auch andere Kassakonditionen kamen bisweilen vor, z. B. „2% Skonto bei Zahlung sofort nach Empfang der Ware". Die Verladungspapiere wurden dem Empfänger bei diesen Bedingungen also meist ohne Gegenleistung ausgehändigt und der Käufer war in der günstigen Lage, die Ware vor der Zahlung besichtigen zu können. Gewöhnlich machte der deutsche Käufer zum Ausgleich eine Rimesse in Mark-Scheck, oder überwies den Betrag auf eine deutsche Bankverbindung des Holländers, bisweilen aber trassierte auch der Verkäufer. Zahlungsbedingungen mit Ziel für holländische Salzheringe waren „2% Skonto und Ein-Monats-Tratte" und Drei-Monats-Tratte. Wegen des hohen Skontos wurde ein längeres Ziel höchst selten vereinbart. — Die Norweger und Schweden gewährten 1½% Skonto bei Zahlung gegen Dokumente. Auch hier wurde im allgemeinen kein Ziel vereinbart. Die Dokumente wurden den Käufern fast stets in ihrem Geschäftslokal vorgelegt. — Von den deutschen Verkaufsbedingungen waren Abweichungen nirgends festzustellen. Sie boten dem Käufer gleichfalls die Möglichkeit, die Ware vor der Zahlung besichtigen zu können.

Die holländischen Zahlungsbedingungen sind demnach die günstigsten. Der Käufer erhielt meist 2½% Skonto und hatte gewöhnlich 10 Tage nach Empfang der Ware Rimesse zu machen. Die ungünstigsten Zahlungsbedingungen waren die großbritannischen: 1% Skonto bei Cif-Käufen und fast stets Zahlung gegen Verschiffungspapiere in London, so daß um 1½% Skonto, Zinsen für 18 Tage und ca. 3,5‰ Kosten der Zahlung zusammen ca. 2,15% die Preise Großbritanniens teurer waren. Die norwegischen Zahlungsbedingungen stellten sich um ca. 1%, die deutschen um etwa 1,15% günstiger als die großbritannischen.

Beim direkten Verkehr zwischen den Kontrahenten gelang es bisweilen den Käufern, die übliche Agentenprovision ganz oder teilweise selbst zu erhalten.

Auch die Vertreter der Importeure im Auslande, die gleichzeitig als Verkaufsagenten der Exporteure auftraten, vergüteten öfters etwa 1% von ihrer auswärtigen Provision dem Importeur (s. Formular 3).

c) Die Form des Kaufabschlusses und die Tätigkeit der Vermittler.

Die Königsberger und Danziger Agenten erhielten von ihren Auftraggebern telegraphische Offerten, die sie im Laufe des Vormittags

den Importeuren vorlegten. Nahm der Importeur eine Offerte an, so depeschierte der Agent dem Exporteur etwa in folgender Art:

Adresse . . . . . ., Bergen

Müller hundert 5/600 fünfzig 6/700 verbandlich vierundvierzig Königsberg Januarfang 14tägig.[1])

Außerdem erfolgte eine briefliche Mitteilung des Agenten. Der Exporteur bestätigte sofort den Kaufabschluß ebenfalls drahtlich dem Agenten und bisweilen auch schriftlich dem Importeur. Meist jedoch erhielt der Importeur nur von dem Agenten, spätestens am anderen Tage, die Verkaufsbestätigung (s. Formular 1), deren Kopie der Exporteur erhielt. Häufig machte der

Formular 1.

Ernst Korsch.

Kontrakt Nr. 2.

Verkaufte heute laut Depeschenwechsel

für Herren **Andrew Smith & Schultze**, Wick,

an Herren **v. Gizycki & Schröter**, Königsberg i. Pr.

Gegenstand des Geschäfts und Preis.

100 Barrels John Harpers, Trademark, Matties . . . . . a 24/— } per
50 „ do. d. Matfulls . . . . . „ 26/— } Barrel
cif Königsberg i. Pr., Wick oder Orkney Salzung, Heringe gefangen und gesalzen nach dem 29. Mai a. c.

Abladung: per Dampfer innerhalb 15 Tagen.

Zahlungskondition: Kassa ./. 1% Skonto gegen Konnossement bei der Deutschen Bank (Berlin) London Agency, London.

Sonstige Bemerkungen: Die Assekuranz wird in Königsberg i. Pr. gedeckt und ist die englische Prämie in der Faktura zu kürzen.

Königsberg i. Pr., den 4. Juni 1912.

Ernst Korsch.

Importeur auf die Offerte des Agenten ein Gegengebot, an das er sich höchstens 24 Stunden gebunden hielt. Dieses Gegengebot mußte dann ebenfalls telegraphisch übermittelt und angenommen werden. Die Agenten waren Abschlußagenten; sie vertraten fast nur Cif-Händler.

[1]) D. h. Müller & Guthzeit kauften heute 100 Faß, Inhalt 500—600 Stück und 50 Faß 600—700 Stück. Depeschen-Nr. 44, Bestimmungsort ist Königsberg. Die Heringe müssen im Januar d. J. gefangen sein. Die Verschiffung hat innerhalb 14 Tagen zu erfolgen. — Nicht angegeben war, daß es sich um Baarheringe handelte, der Preis und die Zahlungsbedingungen, da diese Vertragsbedingungen aus der Offerte hervorgehen.

Alle Agenten besuchten in der Regel täglich sämtliche Importeure des Platzes und teilten einerseits ihre Informationen durch die Exporteure über die Marktlage mit und suchten andererseits die Marktlage des Platzes festzustellen, um ihre Auftraggeber unterrichten zu können. — Die Königsberger und Danziger Börseneinrichtungen wurden im allgemeinen von dem Heringsgroßhandel nicht benutzt. Die Börsen wurden allerdings meist regelmäßig von den Agenten besucht, jedoch nur zwecks Abschlüsse in anderen Artikeln. Ganz ausnahmsweise kam bei dieser Gelegenheit in Königsberg auch in dem Börsengebäude ein Kaufabschluß in Salzheringen mit den die Börse ebenfalls regelmäßig besuchenden Kolonialwarengroßhändlern zustande.

Die Agenten erhielten von den deutschen Gesellschaften und Holländer Exporteuren 2%, von großbritannischen Exporteuren 1% und von norwegischen 1—1½% Provision vom vollen Fakturenbetrage und Ersatz für Porto und Depeschen. Eine Übernahme des Delkredere kam nicht in Frage, da es sich um wenige bekannte und kapitalkräftige Firmen handelte. Die Agenten-Rechnung für den Exporteur hat folgende Form:

Herrn . . . . . Scheveningen.

Provisions-Note für 1915

Oktober 15. an 35/1 u. 70/2 Voll-Heringe a/G. & Sch.		6 279.—
Oktober 15. an 35/1 u. 70/2 Voll-Heringe a/A. J. Bl. N.		6 415.50
November 5 an 280/2 Voll-Heringe G. & Sch.		8 190.—
		20 884.50
Provision 2%		417.70
zuzüglich		
meine Auslagen für Depeschen	28,40	
meine Auslagen für Porto	4,80	33,20
		ℳ 450,90

Der Betrag wurde gewöhnlich am Schlusse der Saison dem Agenten vom Exporteur in Noten oder in Scheck auf eine deutsche Bank eingesandt.

Ähnlich vollzog sich der direkte Verkehr zwischen Importeur und Exporteur. Offerte und Annahme erfolgten gleichfalls in der Regel telegraphisch.

Der Einkauf im Auslande durch Einkäufer wurde von Importeuren vorgenommen, um die Preise genauer kontrollieren, den Markt besser übersehen und die Ware an Ort und Stelle besichtigen zu können. Letzteres war mit Rücksicht auf die großbritannischen Verkaufsbedingungen von besonderem Wert. Die Aufgabe der Einkäufer war regelmäßig außer dem festen Einkauf auch die Besorgung von Konsignationsware. Sehr häufig gingen die Inhaber der Exportfirmen selbst zum Einkauf ins Ausland. In

Großbritannien wurden von den Einkäufern in der Saison zunächst die nördlichen Inseln und Schottland und mit dem Fortschreiten des Heringsfanges die südlichen Stationen und schließlich die englische Küste bereist. Die Einkäufer setzten sich bei größeren Abschlüssen vielfach mit ihren Häusern telegraphisch in Verbindung.

Der Einkauf durch Einkaufsfiliale kam nur für die Firma Pommer & Thomsen, Danzig mit dem Zweiggeschäft in Königsberg und die Firmen H. Berneaud & Co., Königsberg und H. Berneaud, Danzig in Betracht. Letztere beiden Häuser unterhielten die Einkaufsfiliale in Aberdeen gemeinschaftlich mit der Firma H. Berneaud, Stettin.

Die Vertreter im Auslande nannten sich meist Commission-agents. Sie waren tatsächlich vielfach Kommissionäre und gleichzeitig Agenten. Als Vertreter der Importeure traten sie teils nur als Agenten, teils nur als Kommissionäre und teils als beides auf. Auch die Proprehändler waren zuweilen als uneigentliche Vertreter zu betrachten, sie waren beauftragt, für den deutschen Importeur zu kaufen; nur der Einfachheit halber, um klare Rechtsbeziehungen zu schaffen, vollzog sich das Geschäft im Eigenhandel. Die Vermittlung des Einkaufs war oft nicht die Hauptaufgabe der Kommissions-Agenten, sie sollten oft in erster Linie Konsignationsware besorgen und gegen Vergütung der Depeschenkosten fortlaufend Bericht über die Marktlage zu geben. Die durch Kommissions-Agenten gekauften Mengen waren nicht bedeutend. Diese Vertreter scheinen besonders für Kolonialwarengroßhändler und kleinere Importeure wichtig gewesen zu sein.

Die Verträge zwischen Importeur und Kommissions-Agent weichen erheblich voneinander ab. Sie regeln vielfach nicht den gesamten Geschäftsverkehr und wurden durch mündliche Abmachungen und Briefwechsel ergänzt und abgeändert. Als Beispiel für die allgemeinen Abmachungen sollen nachstehende Verträge dienen.

Vertrag eines Kolonialwarengroßhändlers mit bedeutendem Salzheringsimport.

Wir nehmen Bezug auf unsere heutige Unterredung und treffen mit Ihnen folgendes Abkommen:

1. Sie unterrichten uns über die Lage des Marktes, über die Herings-Fangresultate in den einzelnen Stationen Englands und Schottlands durch Depesche und vergüten wir Ihnen die hierdurch entstehenden Kosten.

2. Wir verpflichten uns, nach Möglichkeit unseren Einkauf in Heringen durch Sie zu bewirken und bewilligen Ihnen bei Fob-Einkäufen eine Provision von 4 Pence pro Tonne.

Denselben Kommissionssatz von 4 Pence pro Tonne bewilligen wir Ihnen auch bei Cif-Anstellungen.

3. Aus diesen Geschäften resp. aus dieser Provision von 4 Pence pro Tonne garantieren wir Ihnen eine Minimaleinnahme von

M 500.

Diesen Betrag haben wir Ihnen also zu zahlen, wenn die Provision von 4 Pence pro Tonne diesen Betrag nicht erreichen sollte.

4. Für die von Ihnen bewirkten Käufe eröffnen wir Ihnen Londoner Bank-Rembours gegen Konnossement, wobei wir Ihnen, wenn wir Dreimonatsrembours benutzen, entsprechende Zinsdifferenz zu vergüten haben, da Ihre Ausstellungen sich fob-netto Kasse ohne Skonto verstehen.

5. Bei Cif-Käufen decken wir die Versicherung hier, während der Versicherungssatz, den Sie dort bezahlen würden, in der Faktura abzusetzen ist.

6. Den Code, welchen Sie bei Ihren Depeschen benutzen, bleiben wir baldmöglichst erwartend. Wir bitten um Gegenbestätigung und zeichnen

. . . . .

Folgender Vertrag bestand zwischen einem kleineren Importeur und einem deutschen Vertreter in Großbritannien. Derselbe war für Nachrichtenübermittlung und Besorgung von Konsignationen in erster Linie tätig, daneben kaufte er sowohl in eigenem Namen für Rechnung des vertretenen Hauses, er fakturierte dann selbst und wurde akkreditiert, also als Einkaufskommissionär, wie auch im Namen des Königsberger Importeurs als Agent. Im letzteren Falle wurde der Verkäufer, meist ein Cif-Händler, akkreditiert. Hier schied man nicht scharf zwischen Agent und Kommissionär. Laut mündlicher Vereinbarung war der Vertreter auch beauftragt, bei besonders günstigen Angeboten 2—300 Tonnen in der Saison ohne spezielle Anfrage beim Importeur zu kaufen, während sonst eine telegraphische Verständigung vor den Abschlüssen erfolgte. — Dieser Vertreter hatte seine Hauptniederlassung während des ganzen Jahres in Aberdeen und Zweigniederlassungen während der Saison in Wick, Lerwick, Gt. Yarmouth und in Vlaardingen in Holland. Er vertrat gleichzeitig Importeure in Stettin und Danzig.

1.

Herr A. übernimmt die Vertretung der Firma X. in Königsberg in den Hauptfangplätzen Shetlands, Schottlands und Englands mit Ausnahme von Peterhead und verpflichtet sich, die Interessen der von ihm vertretenen Firma auf das Beste zu wahren und Sorge zu tragen, daß dieselbe nach Möglichkeit vor Verlusten irgendwelcher Art bewahrt bleibt. Er

verpflichtet sich ferner, für den Platz Königsberg ausschließlich die Interessen der Firma X. zu vertreten.

2.

Herr A. erhält eine Pauschalsumme von ℳ 2000, die am 15. April 1912 zahlbar ist; außerdem werden ihm sämtliche im direkten Verkehr mit der Firma X. entstandenen Auslagen für Depeschen, Porti usw. ersetzt.

3.

Herr A. übernimmt die Verpflichtung, die Firma X. ständig durch genaue, nach bestem Wissen und Gewissen aufgestellte Marktberichte auf dem Laufenden zu halten. Die Firma X. wird dann nach Möglichkeit die von Herrn A. vorgelegten Offerten benutzen. Herr A. wird jedoch Offerten nur von solchen Cif-Händlern und Salzern übermitteln, die wirklich vertrauenswürdig sind. Für alle durch Herrn A. abgeschlossenen Käufe vergütet ihm die Firma Y. 15 Pfg.[1]) per Tonne, ferner auf alle ohne Herrn A. gekauften Partien eine Umsatzprovision von 5 Pfg. per Tonne. Bei Käufen von den bekannten Cif-Händlern durch Herrn A. sind diese Käufe als genau so zu betrachten, als ob dieselben am hiesigen Platze (also in Königsberg) durch den Platzvertreter dieser Cif-Händler geschehen sind, und bringt den Vorteil ein, daß anstatt des üblichen 1%, dann 2% von der Faktura gekürzt werden[2]). Eine Ausnahme hierbei bildet nur Cif-Händler Y. Herr A. verpflichtet sich, nach Möglichkeit sämtliche durch ihn gekauften Partien am Kauforte vor Verladung zu besichtigen resp. durch bewährte, zuverlässige Angestellte besichtigen zu lassen, doch kommen hierfür nur an Ort und Stelle von Salzern direkt gekaufte Partien in Frage, da ja der Cif-Händler bei seinen Cif-Verkäufen das Risiko bis zur Ankunft in Königsberg trägt, laut den üblichen bisherigen Usanzen[3]). Bei Cif-Käufen drahtet Herr A. nach Möglichkeit die Beschreibung, die er von dem Cif-Händler über fragliche Partie bei Erteilung der Offerte bekommen hat, jedoch verantwortlich für die Richtigkeit dieser Beschreibnug bleibt, wie dies üblich, immer nur der Cif-Händler. Herr A. ist gehalten vor Abschluß jedes Kaufes für die Firma X. die Cif-Händler auf Lieferung von guter, gesunder Qualität zu verpflichten. Die Firma verzichtet von vorne herein auf Kauf einer Partie, bei welcher die Cif-Händler auf obige Bedingung nicht eingehen. Bei eingetretener Differenz eines Cif-Kaufes hat Herr A. mit aller Energie die von den Herren X. gemachten Ansprüche beim Cif-

[1]) Bei einer Danziger Firma betrug die Provision 3 d für das Faß.
[2]) S. Formular 3.
[3]) Dieses ist in Königsberg und Danzig nicht Handelsbrauch.

Händler durchzufechten. Ist bei Käufen von Salzern direkt von seiten des Herrn A. oder dessen Angestellten eine gründliche Inspektion nicht vorgenommen worden, was bei Ankunft in Königsberg festgestellt wird durch eine Kommission aus zwei Sachverständigen, so haftet Herr A. mit 10% des der Firma entstandenen Schadens, ferner geht er der Kommission auf diese Partie verlustig. Diesen eventuellen Betrag kann die Firma X. von der dem Herrn A. am Schlusse des Jahres zukommenden Provision kürzen.

4.

Herr A. ist gehalten, der Firma X. möglichst viele Konsignationen zu überweisen, und wird diese Herrn A. durch Gewährung von Vorschüssen tunlichst unterstützen. Vorschüsse werden in der Weise gewährt, daß wenn die betr. Salzer Herrn A Konsignationen übergeben, die nach telegraphischer Verständigung mit Herrn A. seitens der Firma als gewährten Beträge gegen Verladungsdokumente von dem Ablader auf die Dresdner oder Deutsche Bank in London gezogen werden. Bevorschußte Konsignationen sind nach Möglichkeit von Herrn A. oder dessen Angestellten vor Verladung zu besichtigen, so daß der gewährte Vorschuß immer nur im Rahmen zur Qualität steht. Unbevorschußte Konsignationen sind hiervon ausgeschlossen.

5.

Die alte Konsignations-Kundschaft der Firma X. die sich in der Hauptsache aus folgenden Firmen zusammensetzt:

(10 Firmen.)

wird Herr A. ebenfalls bearbeiten und erhält für sämtliche Konsignationen von diesen 10 Pfg. pro Tonne. Bei allen Konsignationen von Firmen, mit denen die Herren X. seither noch nicht gearbeitet haben, erhält Herr A. 1% des Bruttobetrages der Abrechnung; ganz egal bleibt hierbei, ob Herr A. die Konsignationen avisiert hat oder nicht. Wird ein Peterheader Kunde durch besondere Mühe des Herrn A. zum Konsignieren beworgen, und Herr A erwähnt dies ausdrücklich den Tatsachen entsprechend in seinem Briefe, so erhält er ebenso die Kommission, entweder 15 Pfg. oder 1% nach dem Belieben der Herren X. Herr A. verpflichtet sich jedoch ausdrücklich, bei Bearbeitung solcher Peterheader Kunden die Agentur des Herrn Z. für die Firma X. nach jeder Richtung hin zu respektieren.

6.

Vorstehender Vertrag läuft vom 1. April 1912 bis dato 1913 und tritt mit diesem Tage außer Kraft, wenn von einem der beiden Kontrahenten

am 1. Januar 1913 die Kündigung ausgesprochen wird. Ist das Jahr für die Herren X. ein günstiges, und werden die Leistungen des Herrn A. anerkannt, so erhöhen die Herren X. für das Jahr 1912 die Pauschalsumme nachträglich um 500 ℳ in Form einer Extragratifikation an Herrn A. am Schlusse des Geschäftsjahres 1912. Etwaige sich aus diesem Vertrage ergebende Streitigkeiten werden vor dem hiesigen Gericht zum Austrag gebracht.

d) Die Faktur des Exporteurs und ihre Regulierung.

Die Einlösung der Verschiffungspapiere erfolgte in Großbritannien fast stets durch die Filialen der deutschen Großbanken. Die Akkreditierung und Verrechnung vollzog sich in der beim Großhandel üblichen Form. Abweichend regulierten jedoch die Firmen mit Filialen in Aberdeen; diese versehen im wesentlichen auch die Funktionen der Banken. Die Einlösung der Verschiffungspapiere erfolgte im Verkehr mit Großbritannien gewöhnlich in folgender Weise. Die Bankverbindung am Platze verschaffte dem Importeur einen Kredit bei der Filiale einer deutschen Großbank in London, über den der Importeur direkt verfügte. Bei Kaufabschlüssen wurde dem Verkäufer die betr. Bank aufgegeben und folgendes Schreiben ausgestellt (Form. 1a). Die Verrechnung erfolgte durch die Bank am Platze. Einzelheiten der Faktur gehen aus Formular 2 und 3 hervor.

Formular 1a.

v. Gizycki & Schröter
Königsberg i. Pr.

Telegramm-Adresse:
„Schrötergi."

Memorandum.

Nr. 2.

Deutsche Bank (Berlin) London Agency, London.

Wir ersuchen Sie Sicht-Tratte der Herren Andrew Smith & Schultze, Wick, für Rechnung der Königsberger Vereinsbank, hier, gegen Konnossement und Faktura über:

100 To. John Harpers Trademark Matties a 24/— pr. To.
50 „ do. do. Matfulls „ 26/— „ „

cif Königsberg, Wick und/oder Stronsay Salzung.

Zahlung gegen Kasse abzügl.: 1% Diskonto, und die übliche Assekuranzprämie, Verladung pr. direkten Dampfer innerhalb 15 Tagen,

für unsere Rechnung zu akzeptieren.

Assekuranz: wird von uns gedeckt.
Dokumente: erbitten wir direkt.

Königsberg i. Pr., 4. Juni 1912.
v. Gizycki u. Schröter.

Formular 2.

Telegrams—„Continent" { Gt. Yarmouth. Lerwick. Aberdeen Wick.

Aberdeen—Telephone 2440
Yarmouth— „ 444

Messrs. Müller & Guthzeit
Königsberg

To Braun & Megow,
Aberdeen.

To herings per „Freja"	cif.			
50 matfulls	30/—	75	—	—
50 matties	28/—	70	—	—
		145	—	—
less freight 1/9 p. brl.		8	15	—
		136	5	—
less 1% Discount		1	7	3
		134	17	9
less Insc. prem. on £ 150.— c 4/—%		—	6	—
	£	134	11	9

Formular 3.

Faktur eines „Commission-agent".

I bought for you and shipped per „Saga" S/S				
150 mediumfulls 26/— cif	£	195	—	—
250 matties 24/— „	„	300	—	—
	£	495	—	—
less freight 1/8 p. brl.	„	33	6	8
	£	461	13	4
·//. 1% Discount	„	4	12	4
	£	457	1	—
·//. 1% Commission [1])	„	4	11	5
	£	452	9	7 [2])
		E.	O.	E.

[1]) Siehe IV 3 b am Schluß.
[2]) Die Versicherung wurde vom Exporteur gedeckt.

Die Verschiffungspapiere aus Holland und Norwegen wurden, wie erwähnt, meist direkt übersandt oder zur Einlösung am Bestimmungsorte der Ware präsentiert. Hier sind keine Eigenarten zu erwähnen.

Die deutschen Banken händigten den Importeuren stets die von ihnen eingelösten Papiere sofort aus, jedoch, falls der den Importeuren gewährte Kredit groß war, verlangten sie bisweilen Lombardierung der Heringsläger. Die Inanspruchnahme von Bankkredit ergab sich für die meisten Importeure daraus, daß sie vorwiegend gegen Kasse kauften, aber viel auf Kredit verkauften und ein großes Lager monatelang halten mußten.

4. Das Kommissionsgeschäft der Importeure.

Der Heringsimport wurde bis gegen Ende des vorigen Jahrhunderts in Königsberg und Danzig hauptsächlich als Kommissionsgeschäft betrieben. Nach 1885 konnte der Jahresbericht der Königsberger Kaufmannschaft schreiben, daß das Heringsgeschäft vorwiegend kommissionsweise gemacht würde. Seitdem ist ein ständiger Rückgang der Kommissionsgeschäfte bei glänzendem Aufschwung des Proprehandels zu verzeichnen gewesen. Die Gründe hierfür sind nicht einheitlicher Natur und mehr auf seiten der Exporteure als bei den Importeuren zu suchen.

Die Exporteure zogen in neuerer Zeit einen sofort bestimmten Preis bei festem Verkauf, der in der Regel bei Lieferung der Ware entrichtet wurde, einem ungewissen späteren durch Konsignation erzielten vor. Bei sofortigem Verkauf vermieden sie die schwierig durchzuführende Kontrolle der Kommissionäre und die Gefahr, daß der Kommissionär die Abrechnung verschleppte. War der Salzer in der Lage, den Export der Ware hinauszuschieben, so konnte er die Preisunterschiede der einzelnen Importplätze auch später voll ausnutzen, während der Salzer seine Ware im Auslande nach einem anderen Platze als dem Konsignationsorte nur verkaufen konnte, wenn der Preisunterschied mehr als die Kosten des Weiterversandes ausmachten. Die Importeure dagegen, die als Kommissionäre an dem Konjunkturgewinn- und Verlust nicht teilnehmen, konnten als Proprehändler die Konjunktur voll ausnutzen und einen größeren Verdienst erzielen als die Provision im Kommissionsgeschäft ihnen bot.

Diese gegen das Kommissionsgeschäft im allgemeinen sprechenden Gründe wurden in Königsberg und Danzig aber erst in neuester Zeit wirksam, als sich die Beschaffenheit der Ware verbesserte und sich die Organisation des Exports und die Absatzbedingungen der Ostseeplätze änderten.

Der norwegische Salzhering, der früher im Gesamtimport der Ostseeplätze eine viel bedeutendere Stellung als in den letzten Jahren vor dem Kriege einnahm, war meist regellos und vielfach nicht sehr sorgfältig ge-

packt. Auch von den schottischen Heringen galt dies früher in geringerem Grade. Diese Ware war im Vergleich zu den in neuster Zeit meist gleichmäßig gut und in bester Steilpackung exportierten großbritannischen Salzheringen so verschieden ausfallend, daß im allgemeinen dem Importeur nicht zugemutet werden konnte, fest zu kaufen, da die Gefahr, ganz minderwertige Ware zu erhalten, zu bedeutend war. Mit dem Fortschreiten der Sorgfalt beim Salzen und der Zunahme der Reellität der Exporteure, mußte auch die Möglichkeit wachsen, die Salzheringe fest vom Auslande aus zu verkaufen.

Parallel mit der Verbesserung der Qualität der Ware ging eine Zunahme der Bedeutung der Berufsexporteure, Cif-Händler, die jederzeit bereit waren, gleichmäßig gut gepackte Heringe, welche sie meist vor dem Kaufe besichtigen konnten, von den Salzern zu erwerben oder kommissionsweise zu verkaufen. So hatte der Salzer es nicht mehr nötig, gute Ware ins Ausland zum kommissionsweisen Verkauf zu senden, um Vorschüsse zu erhalten. Erleichtert wurde die Tätigkeit der Cif-Händler durch die zunehmende Leichtigkeit in allen Kulturländern, Bankkredit zu erhalten.

Die Cif-Händler erwiesen sich beim Export im allgemeinen den Salzern überlegen. Sie übersahen, infolge ihres bedeutenderen Umsatzes und ihrer Konzentration auf den Handel, unter Benutzung des modernen Nachrichtenwesens und durch die Tätigkeit ihrer Agenten an den Importplätzen, die Marktlage viel besser als die Salzer. Sie waren daher in der Lage, den Salzern verhältnismäßig gute Preise zu bieten und trugen auch hierdurch dazu bei, das Konsignieren der Salzer zu verhindern.

Den Cif-Händlern, die meist gewandte Kaufleute waren, gelang es aber, ihre gute Ware fast stets ohne Schwierigkeit fest zu verkaufen.

Ferner war die geringe Größe der Spannung zwischen den Exportpreisen der Salzungsgebiete und den Verkaufspreisen des Großhandels der Ostseeplätze für die Konsignanten von höchster Bedeutung. (Vgl. Abschnitt 4 am Schluß und Abschnitt 5.) Der Reinertrag der Verkaufsrechnung des Importeurs für den Konsignanten konnte leicht hinter dem Kaufpreise des Cif-Händlers zurückbleiben, so daß auch aus diesem Grunde der Salzer den festen Verkauf im eigenen Lande oder im Auslande durch Agenten bevorzugte.

Der Wetteifer unter den verschiedenen Importplätzen und Importeuren, den Import zu steigern und gute Ware heranzuziehen, wirkte ebenfalls in dieser Richtung, da die Steigerung des Imports leichter durch festen Einkauf als durch Heranziehen von Konsignationsware zu erreichen war. Wenn trotzdem zuletzt das Kommissionsgeschäft in Königsberg annähernd noch $^1/_5$ des Gesamtumsatzes ausmachte, in Danzig war es fast

ganz erloschen, so ist das darauf zurückzuführen, daß großbritannische und norwegische Exporteure auf diese Weise schwer verkäufliche Partien abzusetzen und besonders, daß sie Vorschüsse auf unverkaufte Ware zu erlangen suchten. In letzterem Falle wurde es den Exporteuren, wie bei einer Lombardierung, möglich, in der Erwartung eines besseren Preises den Verkauf hinauszuschieben.

Das Kommissionsgeschäft wurde von allen Importeuren gern mitgenommen und von einigen Firmen besonders gepflegt. Einkäufer, Filialen und Agenten im Auslande waren stets bemüht, Kommissionsware zu beschaffen. Den Agenten lag es besonders ob, die kleineren Salzer zu bearbeiten; für ihre Mühe erhielten sie meist 1% des Fakturenbetrages und Ersatz der Unkosten.

Die Konsignationen kamen in Königsberg fast nur aus Großbritannien und Norwegen und in Danzig fast nur aus Schottland.

Die größere Bedeutung Königsbergs als Danzigs für das Kommissionsgeschäft dürfte sich hauptsächlich daraus erklären, daß der größere Handelsplatz bessere Verkaufsmöglichkeiten bietet.

Die erwähnten Vorschüsse erfolgten in der Regel und in erheblicher Höhe des Wertes der Ware. Die Rimesse wurde gewöhnlich nach Empfang des Konnossements und ausnahmsweise auch vorher gemacht. Es kam dann vor, daß der Reinertrag der Kommissionssendung zur Deckung der Vorschüsse nebst Zinsen nicht ausreichte und, da auch zahlungsunfähige Konsignanten vorkamen, haben deutsche Importeure hierbei Verluste gehabt.

Der Verkauf der Kommissionsware erfolgte nach Verständigung mit den Kommittenten, in der Regel wurden die Offerten telegraphisch gemacht.

Die Abrechnung hatte umstehende Form. (Formular 4.)

Sehr häufig wurde die Ware von den Importeuren als Kommissionären für eigene Rechnung zum jeweiligen Marktpreise, der von den russischen Kommissionären angegeben wurde, übernommen. Eine allgemeine Feststellung des Marktpreises fand nicht statt. Der Selbsteintritt wurde auch nicht besonders angezeigt, jedoch wurde oft in der Verkaufsanzeige, die vielfach telegraphisch erfolgte, gesagt: „Ich verkaufte für Sie resp. übernahm von Ihnen." Die Käufer wurden niemals benannt.

5. Der Verkauf der Importeure an das Inland.

Während die Importeure beim Einkauf zu den Importeuren im engsten Sinne zu zählen sind, arbeiteten sie beim Verkauf an das Inland vorwiegend wie Grossisten: sie verkauften den größten Teil ihrer Waren direkt an Kleinhändler und viele sogar nicht unbedeutende Mengen in Fässern an Konsumenten aber nur wenig an Großhändler, die zum Teil selbst importierten.

Formular 4.

Mr. **D. Skinner,** Fraserburgh Stronsay.

Account Sales of herrings received per S/S "Nanna"
Stronsay Capt and sold for your a/c, viz: —

D. Skinner					
Trademark	25 Brls. Mediums à M 30		M	750	—
„	75 „ Matties „ „ 28		„	2100	—
	100 Brls.		M	2850	—
		./. 1½% Disconto		42	75
			M	2807	25
	(Königsberger Kosten)				
	Less				
	Freight s 2/— £ 10.— à 20 50	M 205.—			
	Canal- and Shore-dues Königsberg	„ 5.—			
	Customhouse-entries	„ 1.—			
	Hoops, pickle, cooperage, cartage, delivery	„ 90.—			
(1. Monat)	Warehouse-rent, (15.—) fire-insurance, interest (2,85)	„ 17.85			
	Postage, telegram and petties	„ 5.—			
	Brokerage 50 Pf. p. barrel	„ 50.—			
	Commission and delcredere 3%	„ 85.50		459	35
			M	2347	90
		à 20.60	£	113	19/6
				E. O.	E.

Königsberg i. Pr., 12. Juli 1913.

Der Anteil der Kolonialwarengroßhändler Oſt- und Weſtpreußens an der Verſorgung der Bevölkerung mit Salzheringen war nicht ſehr groß.

Die bedeutendſten Kunden der Importeure am Platze waren Spezialgeſchäfte des Kleinhandels, die bisweilen auch ſelbſt wie die Großhändler importierten, und Heringshändler auf Märkten (Höker). Dieſe Kleinhändler verkauften den Salzhering ſtets billiger als die Kolonialwarenkleinhändler und verſorgten daher einen ſehr großen Teil der ärmeren Bevölkerung mit Salzheringen. Sie verkauften auch viel in Fäſſern mit geringem Verdienſt. Unter den Verbrauchern, die Salzheringe in Fäſſern von einzelnen Importeuren und Kleinhändlern kauften, war die Landbevölkerung zahlreich, beſonders Grundbeſitzer kauften Salzheringe viel zur Beſpeiſung des Geſindes. In den Provinzen wurde der Salzhering faſt nur von Kolonialwarenkleinhändlern und Hökern an die Konſumenten abgeſetzt.

In den Provinzen Oſt- und Weſtpreußen gelangte der Salzhering in den Konſum auf folgenden Wegen:

vorwiegend:

Agent[1]), Reisender → Importeur / Detaillist[2]) → Konsument.

und auch:

selten Makler, Agent, Reisender → Importeur → Großhändler → Detaillist → Konsument

Agent, Reisender → Importeur → Konsument

Agent im Inland, Kommiss.-Agent, direkt → Exporteur → Großhändler → Detaillist (Großkonsument) → Konsument.

Agent, Reisender → Exporteur → Großhändler → Detaillist (Großkonsument) → Konsument.

sehr selten:

Agent im Inland → Exporteur → Detaillist (meist dann Demi-Großhänder) → Konsument oder Detaillist (Höker) → Konsument.

Hiernach dürfte es vorgekommen sein, daß Salzheringe in den Konsum gelangt sind, die der Importeur direkt vom Salzer ohne Vermittler und die der Konsument direkt vom Importeur bezogen hatte, so daß der Weg dann wäre:

Salzer → Importeur → Konsument.

Der wichtigste Weg jedoch war:

Auktionator → Fischer / Salzer → Exporteur → Importeur → Detaillist → Konsument.

Agent im Inland → Exporteur → Importeur → Detaillist → Konsument.

Agent oder Reisender → Importeur → Detaillist → Konsument.

Für den Verkauf nach dem Auslande wie nach der Provinz sind in Königsberg Gebräuche festgestellt (s. Anhang). In Danzig dagegen ist man bisher infolge mangelnder Einigkeit nicht hierzu gekommen. Von den einzelnen Importeuren wurden andere allgemeine Verkaufsbedingungen den Verkäufen nicht ausdrücklich zugrunde gelegt. Die Danziger tatsächlichen Gebräuche entsprachen denjenigen Königsbergs.

---

[1]) Zwischen Importeur und Großhändler einerseits und ihren Käufern andererseits wurden stets auch Geschäfte ohne Vertreter abgeschlossen.

[2]) Zwischen Detaillist (Demi-Grossist) und Konsumenten konnte sich stets der Höker einschieben, jedoch war dies nicht häufig.

Fand ein Verkauf auf spätere Lieferung statt, so hatte der Importeur gewöhnlich die Ware bereits selbst gekauft. Blankoverkäufe waren im allgemeinen nicht üblich (s. w. u.); die Lieferfristen waren bei Lieferungen in Verkäufers Wahl auch nur kurz. Beim Verkauf auf Abruf wurde den Käufern Lagergeld berechnet. Wurde gegen Kasse mit 1½% Skonto verkauft, so hatte die Zahlung innerhalb 10 Tagen nach Ausstellung der Faktur zu erfolgen; wurde ein Ziel von 3 Monaten gewünscht, so wurde meist ein Akzept verlangt.

Der Verkauf nach dem Inlande wurde durch ungünstige Zahlungsverhältnisse im allgemeinen äußerst erschwert. Barzahlung erfolgte selten; die Kunden nutzten das Ziel aus und zahlten häufig erst einige Zeit nach Überschreitung desselben oder gaben nach Ablauf des Ziels Wechsel, die oft sogar noch prolongiert werden mußten. Die Außenstände der Importeure im Inlande waren daher im Frieden recht bedeutend, Verluste waren regelmäßig und erhöhten die allgemeinen Kosten der Importeure.

Die Konkurrenz der Importeure untereinander war bedeutend, besonders bei großen Lagerbeständen unterboten sie sich. Königsberger Importeure verkauften auch in Westpreußen und Danziger auch in Ostpreußen. Dazu kam die Stettiner Konkurrenz, von der in den größeren Städten Vertreter unterhalten wurden, und ein Memeler Importeur mit Lager in Königsberg.

Als Mindestquantum galt in Danzig 1—2 Heringstonnen, in Königsberg ½ Tonne gewöhnlicher Salzheringe und ein Postfäßchen Matjesheringe.

Zur Förderung des Absatzes unterhielten die Importeure Reisende und Agenten in den größeren Provinzstädten. Die Agenten erhielten etwa 1% des Fakturenbetrages der durch sie verkauften Heringe; das Delkredere übernehmen die Agenten nicht. Auch Offerten sandten die Importeure ihren Kunden regelmäßig zu.

Die sonstige Technik des Verkaufs der Importeure nach dem Inlande gleicht der der üblichen bei Lebensmittelgroßhändlern vollkommen und bedarf keiner besonderen Darstellung[1]).

Beim Verkauf an das Inland war der importierende Großhändler dem Importeur i. e. S. gegenüber in mancher Hinsicht im Vorteil. Der Großhändler kann den Verkauf des Herings ohne Schwierigkeit seiner gesamten Verkaufsorganisation eingliedern, Reisende, Agenten, gedruckte Offerten usw. dienen neben dem Vertrieb vieler Artikel auch dem des Salzherings und das Saisongeschäft in einer Ware löst oft das in der anderen

[1]) Vgl. meine Arbeit „Organisation und Buchführung einer Kolonialwaren-Großhandlung" in der Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, 10. Jahrg.

ab; der Importeur i. e. S. hingegen muß die Verkaufsorganisation für den alleinigen Artikel Salzhering unterhalten, er hat seine Hochsaison und die stille Zeit, er kann intensiver einem Artikel sich widmen, die Kosten für die gesamte Verkaufsorganisation muß aber dieser Artikel tragen.

6. Das Geschäft zwischen Importeur und russischem Kommissionär.

Die Gründe für den Absatz des Herings nach Rußland durch die russischen Kommissionäre gibt der Jahresbericht der Königsberger Kaufmannschaft für 1910 folgendermaßen an:

„Im Heringshandel ist ganz besonders der Schikane Tür und Tor geöffnet. Selbst die einwandfreieste Lieferung kann bemängelt werden, wenn es der Empfänger darauf absieht. Gegen unberechtigte Beanstandungen der Ware ist zwar in Deutschland, nicht aber bei der in Rußland herrschenden Rechtspflege Schutz gewährt. Deshalb wird der ganze Heringshandel zwischen Königsberg und Rußland durch in Königsberg ansässige russische Kommissionäre vermittelt. Letztere besorgen als Vertrauensmänner einzelner Städte oder Gebiete Rußlands, namentlich für Verwandte und Bekannte in ihrer Heimat, den Einkauf von Heringen in Königsberg. Das Verhältnis der russischen Kommissionäre zu ihren Verwandten und Bekannten in Rußland verhindert letztere, bei etwaigen Reklamationen zu schroff aufzutreten und übertriebene Forderungen zu stellen. Immerhin aber erleiden die russischen Kommissionäre und mit ihnen die Importeure durch die Willkür der Empfänger in Rußland alljährliche große Verluste".

Die russischen Kommissionäre kauften für ihre Kunden nur von den Importeuren; auch die größten und kapitalkräftigsten von ihnen haben niemals den Versuch gemacht, den Import aus den Salzheringsgebieten selbst in die Hand zu nehmen.

Die russischen Kommissionäre machten in der Regel keine Kommissionsgeschäfte im Sinne des Handelsrechts, da sie fast stets nicht nur in eigenem Namen sondern auch für eigene Rechnung kauften und verkauften. Daran ändert auch nichts die Tatsache, daß sie von den Importeuren bei der Abrechnung immer eine Vergütung erhielten, die Provision oder Kommission genannt wurde, und daß sie ausnahmsweise auch ihren russischen Kunden Provision berechneten.

Zwischen Importeur und russischem Kommissionär bestand auch wirtschaftlich sicher niemals ein kommissionsähnliches Verhältnis, da der Importeur mit dem russischen Kommissionär beim Kaufabschluß auf gleicher Stufe stand und letzterer nicht rechnungslegungspflichtig war. (Über das Verhältnis des russischen Kommissionärs zu seinem Kunden s. w. u.)

Der Kaufvertrag zwischen Importeur und russischen Kommissionär erfolgte in Königsberg auf Grundlage der festgestellten Gebräuche; die Danziger tatsächlichen Gebräuche entsprachen denselben auch beim Verkauf an die russischen Kommissionäre.

Die Vergütung des Importeurs an den russischen Kommissionär betrug stets 0,50 ℳ für das Faß. Außerdem erhielt der Kommissionär meist eine weitere Vergütung in Höhe von 0,25 ℳ, falls er am Jahresschluß keine Schulden beim Importeur hatte[1]).

Die Zahlungsbedingungen waren wie folgt. Vorauszahlung kam kaum, Zahlung sofort nach Abladung sehr selten und sofort nach Kauf von Ware, die auf dem Lager der Importeure blieb, gar nicht vor. In der Regel hatte der Kunde des Kommissionärs in Rußland für letzteren gegen Aushändigung der Verladungspapiere Barzahlung zu leisten oder meist einen Wechsel zu akzeptieren oder gleichzeitig teils bar zu zahlen teils zu akzeptieren. Zum Inkasso resp. zur Akzepteinholung wurden die Papiere russischen Banken übergeben. Häufig wurden die Ladungen auch an Grenzspediteure gerichtet, die den russischen Zoll verauslagten, die Ware unter Bahnnachnahme weitersandten und dem Importeur nach Eingang der Nachnahme Rimesse machten. Da der russische Käufer aber nur mit dem Kommissionär abrechnete, kam es selten vor, daß der nachgenommene Betrag sich mit der Fakturensumme des Importeurs deckte, der Kommissionär bekam dann in der Regel etwas heraus, bisweilen aber hatte er auch zuzuzahlen. Die Akzepte, sie hatten die Form von Eigenwechseln, behielten die Importeure meist in ihrem Portefeuille; zum Inkasso wurden sie gewöhnlich wiederum russischen Banken übergeben, aber es kam auch vor, daß das Geld direkt einging oder daß der Kommissionär zahlte. Nur den größeren kapitalkräftigen russischen Kommissionären wurden öfters die Verladungspapiere auch frei oder gegen Akzept ausgehändigt. Infolge dieser Zahlungsbedingungen waren die Kredite der Importeure an die russischen Kommissionäre recht bedeutend und auch äußerst riskant, da die Kommissionäre selbst vielfach wenig oder gar kein Vermögen besaßen, russische Untertanen waren und jeder Zeit einer Ausweisung aus Deutschland gewärtig sein mußten, die russischen Wechsel aber auf nicht ganz erstklassige Kaufleute, dies waren die Akzeptanten wohl stets, ebenfalls keine genügende Sicherheit gewährten. Die Importeure haben daher an einigen russischen Kommissionären erhebliche Verluste gehabt. Auch der Versand nach Rußland gegen Nachnahme war schon riskant; denn war die Ware einmal über die russische Grenze gerollt, die bedeutenden Versandkosten

[1]) Früher betrug die Provision nur 0,20 ℳ für die Heringstonne. Sie wurde auf dringendes Verlangen der Kommissionäre mehrmals erhöht.

und gar der hohe Zoll bezahlt, so war Rücksendung selbst im Winter ausgeschlossen. Verweigerte der Adressat die Zahlung, so mußte die Ware in Rußland anderweitig verkauft werden, was in der Regel nur mit bedeutenden Verlusten möglich war.

Das Skonto in Höhe von $1^1/_4$% wurde den russischen Kommissionären stets vergütet, jedoch wurde ihnen vom Tage der Abladung bis zum Eingang der Zahlung in Königsberg oder Danzig Zinsen, etwa in Höhe von 2% über Reichsbankdiskontsatz, berechnet. Nur bei Zahlung innerhalb 3 Tagen nach Abladung erfolgte keine Zinsberechnung.

Die russischen Kommissionäre kauften meist Loko-Ware nach Besichtigung. Bei Lieferungskäufen wurde genau die Sorte, wenn angängig der Salzer, und bei schwimmender oder demnächst abzuladender Ware das Schiff angegeben.

Der Verkehr zwischen Importeur und russischem Kommissionär vollzog sich direkt, ohne Vermittlung, und zwar so, daß der russische Kommissionär den Verkäufer, der für ihn am vorteilhaftesten verkaufte, suchte. Gleich nach Eintreffen der Heringsdampfer waren die Kommissionäre bemüht, die besten Partien zu erwerben. Einen solchen Versuch der Kommissionäre in Königsberg, schottische Salzheringe zu kaufen, schildert anschaulich der General Inspector of Sea Fisheries for Scotland in seinem Report für 1911 (Seite 10). „On two occasions J attended the sales of Scottish herrings, and J have not seen curers round the sale of a shot of fresh herrings in Scotland more keen than the buyers were to do business. They were anxious to get their fingers into the barrels as if they were the last parcels for sale in Scotland. The parcels, as a rule, were small. At one of the sales there were present 45 Jewish buyers, including assistants, and at the other 41. The demand on each occasion was excellent, and when a parcel of good, keepable herrings was exposed, the buyers got into grips with the salesmen as to who was to have the first chance of the herrings at the minimum price to which the were limited. The owners of some of the goods, however, placed too high a limit on them, and sales were not effected.

Eigentliche Auktionen wurden von den Importeuren nur ausnahmsweise zur Abstoßung gewisser Konsignationsware veranstaltet.

Die russischen Kommissionäre waren nicht nur, wie erwähnt, vorzügliche Kenner der Salzheringe, sondern auch stets eifrig bemüht, sich über die Marktlage und die Einkaufspreise der Importeure zu informieren. Einige Jahre vor Ausbruch des Weltkrieges hatte sich so die Sitte eingebürgert, daß die Vertreter der Heringsexportfirmen in Schottland, Holland und Deutschland ihre Cif- resp. Fob-Offerten auch den russischen Kommissionären

vorzeigten und diese zeitweise mit dem Inhalt der Offerten eher bekannt wurden als die Heringsimporteure, für die diese Offerten bestimmt waren. Dagegen erhoben die Importeure Einspruch, weil hierdurch das Geschäft mit den Kommissionären schwieriger gestaltet wurde.

Der russische Kommissionär kaufte früher nur, um die Aufträge seiner Kunden auszuführen, allmählich aber ging er auch zur Spekulation über und kaufte oft, wenn ihm die Konjunktur günstig erschien. Er glaubte hierzu gezwungen zu sein, da die Provision ihm ungenügenden Verdienst gewährte. Vielleicht wurde die Provision aber nur infolge Zunahme der Kreditgewährung und unvermeidlicher Verluste dabei zu gering.

Die russischen Kommissionäre hatten im Frieden keinerlei Lagereinrichtungen. Kauften sie Loko-Ware, die erst später nach Rußland versandt werden sollte, so blieb sie regelmäßig in den Lagerräumen der Importeure, diese besorgten auch stets für die Kommissionäre den Bahnversand ohne Berechnung von Gebühren.

Dem russischen Kommissionär wurde bei Abnahme der Ware eine Rechnung in folgender Form erteilt (Formular 5). Das in dem Beispiel

Formular 5.

Erfüllungsort Königsberg i. Pr. für Lieferung und Zahlung.

Königsberg i. Pr., den 6. Mai 1914

Rechnung

von **H. Berneaud & Co.**

für Herrn J. Schönemann, Hier.

		An gekaufte u. für Ihre w. Rechnung u. Gefahr u. ohne Verbindlichkeit für richtige Gewichtsangabe im Frachtbriefe u. in der Zolldeklaration verladene:			
		p. Waggon a/ M. A. Lewin, Grajewo transito			
IR		27 T. trade medfulls P.T.S. D „Spring“	30.—	810	—
		37 „ „ „ „ „ „Glückauf“	30.—	1110	—
		12/2 „ „ „ „ „ „Jotun II“	32 —	192	—
		64 12/2 T.		2112	—
		·/. Courtage à 50 Pf. p. T.	35.—		
		Diskont 1¼ %	26.40	61	40
				2050	60
		+ Lagergeld		21	50
			M.	2072	10

in Ansatz gebrachte Lagergeld zeigt an, daß der Käufer Loko-Ware vor zwei Monaten gekauft hatte, da ein Monat frei und für ein Monat Lagergeld berechnet ist. M. A. Lewin ist ein Grenzspediteur.

Zur Veranschaulichung des Inkassos in Rußland soll nachstehender Briefwechsel zwischen dem Importeur Karkutsch & Migge und dem Bankier

Samuel Barbasch in Odessa dienen. L. Lederhändler war ein russischer Kommissionär in Königsberg (Formulare 6—8).

Formular 6.

10. Juni. 1912.

Herrn

Samuel Barbasch

Odessa

Gouv. Cherson.

Einliegend überreichen wir Ihnen im Auftrage des Herrn Lederhändler, hier, Duplikatfrachtbrief über am 6. cr. an Ihre wt. Adresse verladene

S W 65 t Heringe

u. erbitten Sie, denselben an Herrn Schmul Ja. Woloschin, dort, gegen seine Akzepte Order L. Lederhändler, hier, de

Rubel 400.— per 4. August cr. à St. u.
Rubel 332.20 per 14. August cr. à St.

zu liefern und uns die Wechsel zugehen zu lassen.

Sämtliche Kosten gehen zu Lasten des Empfängers!

Gleichzeitig überreichen wir Ihnen zum gefl. Inkasso:

R 500.— per 22./6. cr. à St.
„ 411.65 „ 2./7. „ „
„ 400.— „ 10./7. „ „
„ 474.45 „ 30./7. „ „

} a. Sch. Ja. Woloschin, dort,

und bitten Sie, uns die Beiträge nach Eingang abzüglich Ihrer Spesen gefl. zugehen zu lassen.

Hochachtungsvoll

Einschreiben!
5 Einlagen!

Karkutsch & Migge.

Formular 7.

Samuel Barbasch

Odessa.

Filiale:
Kischineff

Telegr.-Adresse:
„Barbaschbank".

Odessa, den 7/20. Juni 1912.

Herren

Karkutsch & Migge

Königsberg i. Pr.

Reichsbank Giro-Konto Nr. 21545.

Im Besitze Ihres Geehrten vom 10. cr. nebst dort avisierten 5 Beilagen, womit Nötiges besorge, finden Sie anbei gegen Ihren Frachtbrief Nr. 14886 ex. obigen Dokumenten 2 Akzepte des Herrn Sch. Ja. Woloschin de

R 400.— a/ L. Lederhändler per 4./8. cr. à St.
„ 332.20 „ „ 14./8. „ „

zu m/Entlastung und bitte um gefl. Empfangsanzeige.

Hochachtend
p. p. Samuel Barbasch.
Philipp Barbasch.

Formular 8.

Samuel Barbasch
Odessa.

Filiale:
Kischineff.

Telegr.-Adresse:
„Barbaschbank".

Odessa, den 25./8 Juli 1912.

Herren

Karkutsch & Migge

Königsberg i. Pr.

Reichsbank Giro-Konto Nr. 21545.

Zur Ausgleichung eingegangener
Nr. 17615/210061 R 500.— a/Sch. Ja. Woloschin, hier,
abzüglich 1.50 Provis u. Porti
R 498 50
finden Sie anbei in 1 Scheck Nr. 5767/20944 — a/dort
R 498 50
u. bitte um gefl. Empfangsanzeige.

Einschreiben:
1. Beilage

Hochachtend
p. p. Samuel Barbasch.
Phillipp Barbasch.

Eine endgültige Abrechnung eines Importeurs für einen Kommissionär hat nachstehende Form (Formular 9). Leo Chussid ist der Kommissionär;

Formular 9.

Herrn		Leo Chussid,	Hier	Debet	
			Union-Bank, Odessa		
		KK.			
19. I. 14	An		45 To. Heringe		
			incl. —.50 Vereinsbeitrag M.	1350	50
			./. Skonto 1¼ % M. 16.85		
			Courtage „ 22.50	39	35
			M.	1311	15
			Marke „	—	50
			M.	1311	65
			Zinsen 6 %	13	35
			M.	1325	—
			a/L. D. u. Co. „	600	—
			M.	1925	—
3. II. 14.	Per Union-Bk. R 29.70		M.	64	15
21. III. 14.	„ R „ 498,75 à 215.40		„	1074	30
31. III. 14.	„ R „ 398.75 à 215.45		„	859	10
			M.	1997	55
			ab wie oben „	1925	—
	15. IV. 14.		Rest M.	72	55

das Inkasso erfolgte durch die Union-Bank, Odessa; 0,50 ℳ wurden von dem Verein der Kommissionäre bei jeder Sendung zu Wohltätigkeitszwecken erhoben; L. D. & Co. sind die Anfangsbuchstaben eines anderen Importeurs, von welchem der abrechnende Importeur eine Beiladung für den Kommissionär erhalten hatte, auch für diese Beiladung ist das Inkasso durch den abrechnenden Importeur erfolgt. Die Beträge unter dem 3. II, 21. III, und 31. III sind Eingänge für Wechsel, die die Union Bank einzog; 72,55 ℳ konnte dem Kommissionär herausgezahlt oder auf andere Schulden verrechnet werden. Die Abrechnung erfolgte am 15. IV. 1914.

7. Der Verkauf der russischen Kommissionäre.

Die russischen Kommissionäre verkauften fast ausschließlich nach Rußland, nur ausnahmsweise setzten sie auch Salzheringe nach Galizien und nach Rumänien ab. Die Käufer waren vorwiegend Fischhändler, für deren Geschäft der Salzhering stets eine hervorragende Bedeutung besaß; es waren stets Großhändler oder Demi-Grossisten, deren Umsatz und Kapital jedoch nach deutschen Begriffen nur klein war; in ihrer gesamten Lebensweise waren sie auch mit deutschen Großkaufleuten durchaus nicht auf eine Stufe zu stellen.

Ganz wie die russischen Kommissionäre selbst aber, die in der Regel früher in Rußland als selbständige Fischhändler oder Angestellte derselben tätig waren, besaßen sie eine so vorzügliche Warenkenntnis, wie sie in Deutschland in der Regel nur in den Importhäusern gefunden wird, einen scharfen Instinkt für alles Geschäftliche, Gewandtheit und Zähigkeit, alles Eigenschaften, die sie zu nicht leicht zu befriedigenden Käufern machten. Die russischen Käufer waren ebenfalls fast stets Juden.

Als Geschäftssprache im Verkehr mit Rußland diente teils deutsch, teils der deutsch-jüdische Jargon in Rußland, teils hebräisch, teils russisch. Nicht selten kamen die Russen selbst nach Königsberg und Danzig um einzukaufen; es waren darunter oft Käufer aus Odessa und ausnahmsweise selbst aus Astrachan und anderen entfernten Orten. Stets traten den Importeuren gegenüber aber nur die russischen Kommissionäre als Käufer auf. In der Regel erfolgt die Bestellung beim sogenannten Kommissionär schriftlich oder auch telegraphisch.

Alle russischen Kommissionäre hatten ständige Kunden, die ausschließlich oder vorwiegend durch sie kauften. Die Kommissionäre waren uneigentliche Vertreter; sie besorgten für ihre Kunden, die infolge der gesamten persönlichen und nationalen Verhältnisse nicht selbst im eigenen Namen auftreten konnten, den Einkauf. Der russische Kommissionär war für

seine Kunden der Vertrauensmann beim Einkauf; das Band, das Verkäufer und russischen Kunden dabei verband, beruhte auf gemeinschaftlicher Religion, Sitte, Nationalität, Beruf und sehr oft auch auf Verwandtschaft oder Freundschaft.

Die größeren russischen Kommissionäre informierten auch ihre Kunden über die Marktlage und der russische Kunde erwartete, daß der Kommissionär seine Interessen wahrnahm.

Viele Aufträge der russischen Kunden ließen nicht klar erkennen, ob es sich um einen Einkaufsauftrag für einen Kommissionär oder um eine Bestellung bei einem Proprehändler handelte. Der russische Kunde erwartete lediglich, daß ihm der Marktpreis für russische Käufer in Rechnung gestellt wurde, eine Kontrolle darüber auszuüben, war er jedoch selten in der Lage. Da die russischen Kommissionäre auch kauften, ohne einen Auftrag ihrer Kunden zu besitzen, führten sie die Aufträge oft von ihren Schlüssen aus und gewannen oder verloren beim Verkauf. Mitteilungen darüber, ob der russische Kommissionär oder ein Importeur Lieferant sind, wurden nicht gemacht, auch genau an den Marktpreis resp. an den dem Importeur gezahlten Preis, falls zum Zwecke der Lieferung an den russischen Kunden erst gekauft wurde, dürfte sich der Kommissionär nicht immer ganz genau gehalten haben.

Die Konkurrenz der russischen Kommissionäre untereinander hatte bis zum Ausbruch des Weltkrieges ständig zugenommen, es gilt dies vorwiegend für Königsberg, wo die Anzahl der Kommissionäre 40 und mehr war. Die große Konkurrenz führte dahin, daß den russischen Kunden viel und ungesunder Kredit gewährt wurde. In früheren Zeiten, als die Zahl der Kommissionäre noch klein war, sollen die Kreditverhältnisse beim Verkauf für die Kommissionäre günstiger gewesen sein. Da das Vermögen der russischen Kommissionäre zur Gewährung bedeutender Kredite nicht ausreichte, mußten sie ihrerseits Kredit bei Importeuren und Banken in Anspruch nehmen, der namentlich von den Importeuren reichlich gewährt wurde. Hierdurch wurde einerseits der Export nach Rußland wesentlich gefördert und die erhebliche Steigerung ermöglicht, andererseits aber wurde er sowohl für Kommissionäre wie Importeure riskanter, die Durchführung schwieriger und Verluste blieben nicht aus. Über die Mißstände schrieb der Jahresbericht der Königsberger Kaufmannschaft 1911.

„Die Zahlungsverhältnisse im Handel mit Rußland sind noch ungünstiger als die im Handel mit der Provinz. Wechsel auf 3—4 Monate sind üblich und Wechselproteste an der Tagesordnung, da bei jeder ungünstigen Konjunktur der Empfänger einfach die Zahlung verweigert. Abhilfe könnte hier nur im Wege des Zusammenschlusses der Heringshändler erfolgen.

Auch auf Reklamationen der russischen Käufer mußten die Kommissionäre großes Entgegenkommen ihren Kunden zeigen. Kamen z. B. die Heringe infolge Hitze oder infolge Verzögerung des Transports in schlechtem Zustande an, so wurde der Kommissionär verantwortlich gemacht und mußte den Schaden tragen."

Der Zusammenschluß erfolgte 1913 und führte zur Gründung des Vereins der Kommissionäre für den Heringsexport nach Rußland, der für Königsberger und Danziger Kommissionäre gemeinschaftlich war. Die wichtigsten Paragraphen der Satzung des „Vereins der Kommissionäre für den Heringsexport nach Rußland", eingetragen am 7. März 1913 beim Amtsgericht, lauteten wie folgt:

§ 2. Zweck. Der Verein erstrebt die fortschreitende Verbesserung der Geschäftsinteressen seiner Mitglieder, die Förderung des Heringshandels nach Rußland, die Hebung des Ansehens dieses Handelszweiges sowie die Wahrnehmung der Rechte und Interessen seiner Mitglieder unter Ausschluß aller politischen und religiösen Fragen und jeden wirtschaftlichen Geschäftsbetriebes.

§ 3. Dieser Zweck soll hauptsächlich dadurch erreicht werden, daß der Verein

1. eine Verbesserung der Handelsbedingungen anregt, fördert und ihre Befolgung durchführt,
2. die Kreditverhältnisse der russischen Kundschaft tunlichst ermittelt und hierüber den Mitgliedern Auskunft erteilt,
3. bei den Behörden nötigenfalls Stellung nimmt,
4. bei Streitigkeiten unter seinen Mitgliedern und auch bei solchen unter ihnen und der Kundschaft auf Antrag auch nur eines Teils vermittelnd eingreift.

§ 4. Die Zahl der Mitglieder ist unbeschränkt. Mitglied des Vereins kann jeder unbescholtene Kommissionär mit Heringen werden, der seinen Wohnsitz und seine Handelsniederlassung in Königsberg i. Pr. oder Danzig hat.

§ 7. Pflichten. Jedes Mitglied ist verpflichtet:

1. ein Eintrittsgeld von 10 ℳ zu entrichten,
2. von jedem verladenen Wagen 0,50 ℳ
   „ „ ½ „ 0,25 „

zu zahlen, über die Art der Einziehung entscheidet der Vorstand,

3. den Statuten und statutenmäßig gefaßten Vereinsbeschlüssen streng nachzukommen und für die Interessen des Vereins nach Kräften zu wirken.

§ 8. Mitglieder, welche Beschlüssen der Mitgliederversammlungen, durch die ihnen bei Androhung von Ordnungsstrafen Verpflichtungen

auferlegt werden, zuwiderhandeln, werden von der Vereinsleitung in Ordnungsstrafen bis 500 ℳ für jeden Fall genommen. Die Strafen fließen dem Reservefonds zu.

Der Verein der russischen Kommissionäre hat seine Tätigkeit nur ganz kurze Zeit ausgeübt, da bei Ausbruch des Weltkrieges die meisten russischen Kommissionäre Königsberg und Danzig verlassen mußten.

Er setzte sofort nachstehende Verkaufsbedingungen (s. Anhang II) fest, die für die Verkäufer im allgemeinen günstiger als früher waren.

Die Zahlungsbedingungen, soweit sie nicht aus den allgemeinen Verkaufsbedingungen hervorgehen, waren folgende:

1. Kasse gegen Duplikatfrachtbrief bei einer russ. Bank.
2. Wechsel „ „ „ „ „ „
3. Teils Wechsel teils Kasse „ „ „ „ „
4. Nachnahme durch einen Grenzspediteur.
5. Zahlung bei oder vor Verladung, zuletzt selten, früher dagegen häufiger.
6. Zusendung der Ware ohne Sicherheitsleistung, ausnahmsweise bei erstklassigen Kunden.

In der Regel hatte der russische Kunde bei Inanspruchnahme von Kredit außerdem besondere Depotwechsel als Blankowechsel für alle Ansprüche des Kommissionärs zu hinterlegen.

Bisweilen wurde dem Kunden auch eine Provision berechnet, was auf einen echten Kommissionsauftrag schließen läßt.

Die Preisberechnung erfolgte vorwiegend in deutscher und seltener in russischer Währung. Die Preise verstanden sich stets ab Königsberg und Danzig unverzollt. Erfolgte die Verzollung an der Grenze, so nahm der Grenzspediteur auch den Zoll nach; ausnahmsweise wurde der Zoll dem Kommissionär vom Spediteur auch 30 bis 50 Tage gestundet und der Kommissionär hatte dann auch das Risiko für den Zoll zu tragen[1]).

Die Abwicklung eines Verkaufs ergibt sich aus nachstehendem Auszug aus dem Verkaufsbuche eines großen Kommissionärs.

Königsberg, d. 2. 6. 12.

M. O. Feigelstein, Smolensk von H. Berneaud u. Co. — S. P. Berlowitz, Eydtkuhnen, tr.

F. S. 15 t schott. Tr. Matties Downie	27½ ℳ	412,50 ℳ
18 t schott. T. B. Gordon	16 ℳ	288,— ℳ
22 t schott. B. B. P. Lk.	25 ℳ	550,— ℳ
9 t schott. B. B. P. Lk.	24½ ℳ	220,50 ℳ
Porto und Krankenkasse		3,50 ℳ
R 685,80 zu 2,15		1 474,50 ℳ

Eingegangen 7. 8. 12. Inc. Unionbank, hier 1. 8. 12.

[1]) Die Möglichkeit der Zollzahlung am Wohnorte des Empfängers war für den

Von H. Berneaud & Co. ist die Ware demnach gekauft worden. S. P. Berlowitz ist der Grenzspediteur. tr. = die Sendung ging unverzollt. Die Unionbank in Königsberg erhielt den direkt vom Kunden empfangenen Zwei-Monats-Wechsel zum Inkasso, das Geld ging nach sechs Tagen in Königsberg ein. Die Rechnung ist vor Festsetzung der allgemeinen Verkaufsbestimmungen aufgestellt; nach diesen hätten hier Zinsen in Ansatz gebracht werden müssen. Der Kommissionär hatte in diesem Falle den Duplikatfrachtbrief vom Importeur Berneaud & Co. selbst erhalten.

Nur die größeren Kommissionäre hatte ständige Bankverbindungen in Deutschland und waren in der Lage, ihre Wechsel nicht nur zum Inkasso zu geben sondern auch zu diskontieren. Vielfach traten die Kommissionäre wie die Importeure auch mit Banken in Rußland in Verbindung. Für Inkasso von Verladepapieren wurden von deutschen Banken etwa $^1/_8$% Provision berechnet.

8. Tendenzen im Königsberger und Danziger Heringshandel.

Die Zunahme des Umsatzes war in der neuesten Zeit vorwiegend auf eine Ausweitung des russischen Marktes zurückzuführen, wo immer neue entferntere Gebiete dem Salzheringshandel erschlossen wurden. Der weiteren Zunahme der Ausfuhr nach Rußland wurde jedoch in den letzten Jahren vor dem Weltkriege durch die Konkurrenz der russischen Häfen, besonders derjenigen Libaus, ein Ziel gesetzt, als die früher für Königsberg und Danzig günstigen russischen Frachtsätze fortgefallen waren und die sonstige Überlegenheit der russischen Plätze zur Geltung kam. Aber nicht nur im Umsatz sondern auch in dem Eingang der Kaufverträge und in den Preisen kam die scharfe Konkurrenz der verschiedenen Importhäfen zum Ausdruck. Die Verkäufer mußten unter dem Drucke der Konkurrenz viel Kredit einräumen und sich mit äußerst geringem Verdienst begnügen. Die geringe Spannung zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis war, wie gezeigt, eine der Ursachen, die den Rückgang des Kommissionsgeschäfts herbeiführte, so daß der Kommissionär vorwiegend Proprehändler wurde.

Die Stellung des Importeurs gegenüber seinen Lieferanten hatte sich durch den Übergang zum Eigenhandel in vieler Hinsicht verschlechtert. An Stelle der günstigen Lage eines Konsignatars, der die geprüfte Ware nach seiner Wahl für eigene Rechnung übernehmen oder verkaufen kann und erst nach dem Verkauf oder der Übernahme endgültig abrechnet, mußte der Proprehändler sich beim Einkauf aus Großbritannien im allgemeinen

Kommissionär wegen der Höhe des Zolls von großer Bedeutung. Beträgt doch der Zoll 60 $^3/_4$ Kop. per Pud, das macht ca. 370 Rubel für den Waggon von 10 000 kg und oft bedeutend mehr als die Hälfte des Werts der Salzheringe am Versendungsort.

ungünstigen Verkaufsbedingungen unterwerfen: Großbritannien verlangte, abgesehen von seltenen Ausnahmen bei Prima-Prima-Firmen, stets Barzahlung im Exportlande oder das Akzept einer großbritannischen Bank bei Hingabe der Traditionspapiere; Reklamationen konnten bei gestempelten Heringen nicht durchgesetzt werden und Ähnliches mehr. (s. w. o.). Die starke Stellung des Verkäufers findet ihre Erklärung in der ständig zunehmenden Nachfrage nach guter Ware, besonders in Rußland, so daß die gesamte großbritannische Produktion, die meist gleichmäßig guter Qualität war, zu angemessenen Preisen von dem Konsum aufgenommen wurde. Auch das Vorhandensein großer, zum Teil sehr kapitalkräftiger Cif-Händler in Großbritannien, die eine zeitweise Überproduktion leicht aufnehmen konnten, begünstigte die Position dieses Exportlandes. Weniger kräftig dagegen war die Stellung der Exporteure der anderen Länder, was seinen Ausdruck in viel günstigeren Verkaufsbedingungen für deutsche Käufer fand.

Der Importeur war als Eigenhändler gezwungen, seinen Verdienst vorwiegend durch Ausnutzung der Konjunktur zu suchen, der Vermittler wurde Spekulant. (s. Abschnitt 5)[1]).

Auch der russische Kommissionär glaubte, wie erwähnt, zur Spekulation gezwungen zu sein. Die Spekulation sowohl der Importeure wie die der Kommissionäre war jedoch immer eine Effektiv-Spekulation, d. h. sie beabsichtigten beim Kauf tatsächlich zu beziehen, resp. beim Verkauf wirklich zu liefern. Sie war ferner fast ausschließlich eine solche à la hausse, d. h. auf Steigen der Preise abzielend, wobei der Einkauf dem Verkauf vorausgeht. Nur ausnahmsweise verkaufte man, ohne eingedeckt zu sein, falls man glaubte, daß ein Verlust beim baldigen nachträglichen Einkauf ausgeschlossen war. Der Grund für derartige Verkäufe ist in dem Bestreben zu suchen, den Verkauf zeitlich zu verteilen und nicht in einer Baissespekulation. Zu beachten bleibt auch, daß, infolge der sich auf das ganze Jahr, wenn auch ungleichmäßig, verteilenden Nachfrage und der zeitlich beschränkten Möglichkeit zu günstigen Einkäufen guter Ware, Königsberg und Danzig Stapelplätze für Salzheringe sein mußten und so der Großhandel zur Übernahme von erheblichem Konjunkturrisiko gezwungen war. Die Tätigkeit

[1]) Unter Spekulation im Warenhandel soll diejenige Tätigkeit verstanden werden, welche einen Gewinn durch Ausnutzung der Preisunterschiede für eine Ware zu verschiedenen Zeitpunkten innerhalb derselben Handelsstufe zu erzielen sucht. Der Spekulation ist diejenige Handelstätigkeit gegenüber zu stellen, welche einen Gewinn durch Ausnutzung der Preisunterschiede für eine Ware ohne Berücksichtigung der Zeit innerhalb verschiedener Handelsstufen zu erzielen sucht. Sehr häufig ist, wie im Salzheringsgroßhandel, Spekulation und reguläre Handelstätigkeit verbunden. Man geht aber zu weit, wenn man behauptet, daß jeder Handel mit Spekulation verbunden ist.

der Großhändler beim Ein- und Verkauf glich derjenigen vieler Grossisten. Es wurde gekauft, wenn die Preise niedrig zu sein schienen, und sobald man annahm, daß der Höhepunkt der Preise erreicht war, wurde der Verkauf forciert.

Diese Tätigkeit des Großhandels zur Erzielung eines Konjunkturgewinns war volkswirtschaftlich nützlich, da er die Preisschwankungen, denen der Salzhering in der Zeit von der Vollendung der Produktion bis zum Konsum ausgesetzt ist, zum großen Teil oder fast ganz trug, und durch seine Maßnahmen, auf Grund genauer Kenntnis der Marktlage, die zeitlichen und örtlichen Preisunterschiede nivellierte. Hierzu war besonders der kapitalkräftige Importeur als Spezialist natürlich besser geeignet als der Gelegenheitsimporteur, der seine Aufmerksamkeit nicht auf die Marktlage konzentrieren konnte.

Eine Tendenz zur Ausbildung höherer Formen der Technik der Spekulation war nicht vorhanden. In Stettin dagegen wurden Lieferungsgeschäfte in Salzheringen auf Grundlage eines gemeinschaftlich festgestellten Schlußscheins abgeschlossen. Dieser Schein erleichterte wesentlich Blankoverkäufe, die Spekulation à la baisse, und die Übertragung der Abschlüsse auf andere Käufer. Als erste Verkäufer und als Blankoverkäufer traten die Stettiner Importeure, und als Käufer und Weiterverkäufer Importeure und Grossisten am Platze und in den Binnenstädten auf, wodurch der Kreis der am Salzheringsgroßhandel beteiligten Personen stark erweitert wurde. Der Lieferer war in Stettin verpflichtet, die an einer Lieferung beteiligten Personen durch ein Rundschreiben zur Regulierung der zwischen den Ein- und Verkaufspreisen liegenden Preisdifferenzen einzuladen. Ein Einheitsquantum (Schluß) und eine besondere Type waren nicht aufgestellt, so daß dieser Handel nicht als Terminhandel i. e. S. zu bezeichnen ist. — In den letzten Jahren vor dem Kriege hatte der Stettiner Lieferungshandel keine große Bedeutung mehr. Der Grund hierfür scheint außer in örtlichen Verhältnissen auch darin zu liegen, daß sich der Salzhering für eine höhere Form der Spekulation nicht gut eignet. Zwar sind durch die strenge Sorteneinteilung beim Salzhering Typenaufstellungen für kurze Zeit leicht möglich, wie z. B. „Südlich Crownfull Augustfang" oder „Nördl. erste schott. Trademarken Mattie Junifang", aber die Größe der gesamten Produktion selbst der gangbarsten Sorten ist verhältnismäßig klein und starken Schwankungen unterworfen, so daß für den Blankoverkäufer eine große Gefahr besteht, nicht liefern zu können.

Über die Erfahrungen, die man hierin in Stettin gemacht hat, berichtet der General Inspector of Sea fisheries for Scotland in seinem Report für 1912 wie folgt:

Early in the season blank selling, which seems to be a special feature of the trade at Stettin, was carried on to a large extent. Prices for Crown brands were often quoted lower than they could be purchased in Scotland. The fact is, that the blank sellers wanted to fix the price in Scotland, but the vagaries of the season and catch had over-ruled and defeated their plan. With a view of setting the trade on a legitimate footing, one of the Baltic importing firms bought up as many cured herrings as they could get hold of, with the result that those who could not deliver had to pay over sums of 5s, 6s, and 8s. 6d. per barrel, which amounted in the case of some dealers to several hundred pounds.

Auch für die Einlagerung zu ſpekulativen Zwecken eignet ſich der Salzhering wenig, da er durch längeres Lagern an Güte erheblich verliert.

Für niemand dürfte überdies ein wirkliches Bedürfnis beſtanden haben, Geſchäfte abzuſchließen, um das Riſiko auszuſchließen, wie ſie beſonders im eigentlichen Terminhandel häufig vorkommen[1]).

Für den Königsberger und Danziger Salzheringsgroßhandel kamen ſolche Sicherungsgeſchäfte überhaupt nicht in Frage. Man brauchte nur mit kurzen Lieferfriſten zu kaufen und kaufte in größerem Umfange nur ein, wenn die Marktlage günſtig erſchien. Ein Riſiko entſtand bei vielen Einkäufen garnicht, weil der Verkauf gleichzeitig vorgenommen wurde; war dies nicht der Fall, ſo übernahm man das Konjunkturriſiko mit Abſicht, weil man einen Konjunkturgewinn zu erzielen hoffte. Von den Kunden des Großhandels wurden aber nur kurze Lieferfriſten gewünſcht, ſo daß die Erfüllung ſtets leicht aus den verfügbaren Beſtänden erfolgen konnte. — Wohl aber machten die Exporteure bisweilen lange vor der Fangzeit in mäßigem Umfange Offerten. Die Beantwortung der Frage, ob hierfür ein wirtſchaftliches Bedürfnis vorlag, liegt außerhalb des Rahmens dieſer Arbeit. In dem amtlichen ſchottiſchen Bericht wird jedenfalls immer nur auf die Gefährlichkeit von Blankoverkäufen für die Exporteure hingewieſen.

Die Vorbedingungen für eine verfeinerte Technik der Spekulation waren in Königsberg und Danzig noch viel weniger als in Stettin gegeben. Der Kreis der am Salzheringsgroßhandel beteiligten Perſonen war in Danzig ſehr klein, in Königsberg war er ziemlich groß, aber auch hier wären für einen organiſierten Lieferungshandel nur wenige Perſonen in Betracht gekommen, da die meiſten ruſſiſchen Kommiſſionäre wegen ihrer geſamten perſönlichen Verhältniſſe ſich als Kontrahenten durchaus nicht geeignet hätten. Auch im Hinterlande fehlte es im Gegenſatz zu Stettin gänzlich

[1]) Vgl. Hellauer, Syſtem der Welthandelslehre 1. Bd., 1. Teil, S. 310ff.

an spekulativ veranlagten Geschäftsleuten, die als Kontrahenten geeignet gewesen wären.

Königsberg und Danzig hatten demnach für die Preisbildung im internationalen Salzheringshandel auch nur etwa diejenige Bedeutung, die ihren Importzahlen zukommt; sie waren sehr bedeutende Stapelplätze für die Versorgung des östlichen Europas, aber ihre Stellung entsprach, trotz ihres sehr erheblichen Anteils an der Gesamtausfuhr der Exportländer, doch nicht derjenigen von großen Börsenplätzen für andere Waren. Aber auch Stettin hatte diese Stellung nicht, obgleich es infolge einer verfeinerten Technik der Spekulation mehr Einfluß auf die Preisbildung im internationalen Verkehr hatte als der Größe seines Imports entsprach.

V. Die Preise.

1. Die Preise des Marktes.

Die Preise der Salzheringe hatten sich seit der Mitte des vorigen Jahrhunderts bis zum Weltkriege im Durchschnitt mehrerer Jahre nicht erheblich verändert. In den fünfziger Jahren betrugen die Preise für norwegische Heringe in Königsberg 6—13 Taler und für die Crownfull ca. 12 Taler für versteuerte Ware. Nur in den letzten Jahren vor dem Kriege war ein erhebliches Anziehen der Preise zu verzeichnen. Allerdings waren die Preise in den einzelnen Jahren sehr ungleich; die Durchschnittspreise des folgenden Jahres waren oft um $^1/_3$ höher oder niedriger als im vorhergehenden, was hauptsächlich auf die Ergiebigkeit der Fänge zurückzuführen ist. Bei Berücksichtigung der in den letzten Jahren vorgenommenen Verbesserung in den Fangmethoden, der Beschleunigung, wenn auch nicht einer Verbilligung des Transports, und der zunehmenden Steigerung der Produktion und Konkurrenz der Salzheringsproduktionsländer untereinander hätte ein Sinken der Preise eintreten müssen, es stand diesen Tatsachen jedoch gegenüber eine Verteuerung der meisten einzelnen Produktionskosten, besonders der Arbeitslöhne des Auslandes, und die Steigerung der Nachfrage vor allem in Rußland.

Die Durchschnittspreise in Danzig im Großhandel für ein Faß waren:

	Im Jahre	Crownfull ℳ	Ihlen ℳ		Im Jahre	Crownfull ℳ	Ihlen ℳ
Im Durchschn.	1911/13	47,1	34,0	Im Durchschn.	1902/04	33,0	24,4
	1913	50,0	38,8		1904	29,9	21,6
	1912	48,4	34,6		1903	35,0	22,0
	1911	42,8	28,6		1902	—	29,7
Im Durchschn.:	1908/10	37,2	26,0	Im Durchschn.:	1899/01	40,4	30,3
	1910	41,6	30,5		1901	36,1	26,2
	1909	39,3	27,3		1900	45	32,8
	1908	30,8	20,3		1899	40	31,8
Im Durchschn.:	1905/07	39,1	27,8	Im Durchschn.:	1896/98	35,3	27,4
	1907	35,0	26,4		1898	35,5	27,1
	1906	44,7	33		1897	40,0	27,4
	1905	37,6	24,1		1896	30,3	17,8

(Nach den Vierteljahrsheften der Statistik für das Deutsche Reich 1916 Heft 1, Seite 41.)

Die Fangergebnisse, die für die Preisbildung in erster Linie maßgebend sind, hängen von den Heringszügen und vom Wind und Wetter ab. An der großbritannischen Küste erscheinen die Heringszüge mit großer Regelmäßigkeit, die großbritannischen, holländischen und deutschen Fänge schwankten daher in den einzelnen Jahren auch nicht sehr erheblich, dagegen blieben die Fangergebnisse Norwegens in einzelnen Jahren gegenüber dem Durchschnitt stark zurück, in anderen überschritten sie ihn erheblich.

Aber nicht nur die Durchschnittspreise für die einzelnen Jahre, sondern auch die Preise im Laufe eines Jahres waren sehr erheblichen Schwankungen unterworfen. Zeitweilig schlechte Fänge bewirkten sofort ein erhebliches Steigen der Preise, gute Ergebnisse dagegen drückten sie herab. Die Importeure und Kommissionäre verfolgten daher mit größter Aufmerksamkeit die Grundlagen der Preisbildung auf der Seite des Angebots: Die Fangergebnisse, die Vorräte in den Exportländern und den großen Importplätzen und die Verschiffungen.

Bei den Preisschwankungen ist nach den Tabellen Nr. XVII/XVIII fest-
(S. Tabelle XVII u. XVIII S. 120 u. 121.)
zustellen, daß die Preise die Tendenz zeigen, ihren Höhepunkt bald nach Eintreffen der Hauptmengen zu erreichen, daß sie sich dann noch einige Zeit fast auf derselben Höhe halten, aber mit Näherrücken der neuen Saison gewöhnlich fallen. Nur wenn die Vorräte sehr knapp waren, stiegen die Preise noch im Laufe des Jahres. Mit Rücksicht auf die Selbstkosten ist diese Erscheinung unberechtigt, da diese für den Handel am niedrigsten während der Fangperiode, bei Fulls im Herbst, und am höchsten kurz vor der neuen Saison sind, allerdings ist auch zu beachten, daß die Salzheringe durch längeres Lagern etwas an Güte einbüßen[1]). Der Grund für das Sinken im Laufe des Jahres beruhte hauptsächlich jedoch darauf, daß die besten Partien zuerst verkauft wurden und daß man die Lager möglichst bald räumen und unter keinen Umständen mit einem alten Lager in die neue Saison hineingehen wollte. Andere für die Preisbildung erhebliche Faktoren auf der Seite des Angebotes sind nicht besonders hervorgetreten. Über die Nachfrage s. Abschnitt 1.

Eine allgemeine Erscheinung im Handel zeigt sich auch hier: die Preise im Kleinhandel sind viel stabiler als im Großhandel, sie folgen nur langsam den Großhandelspreisen.

Für Ausgleichung der Preise sorgten sowohl Lieferungskäufe aus den Fanggebieten wie ein Verkauf auf spätere Termine in mäßigem Umfange.

[1]) Im Kriege hat es sich gezeigt, daß auch Salzheringe, die mehrere Jahre gelagert haben, noch gut genußfähig bleiben.

Tabelle XVII.

Durchschnittspreise der Importeure in Danzig für Crownbr. Falls nach den Berichten des Vorsteheramtes der Kaufmannschaft (Mark für ein Faß).

Im Jahre	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Durchschnittl.
1913	50	—	—	—	—	—	—	52	50	48	50	50	50
1912	42	50	50	48	48	48	—	48	48	50	50	50	48,36
1911	45	45	43	40	—	—	43	43	43	42	42	42	42,80
1910	42	42	41	42	45	—	—	37	39	39	44	45	41,60
1909	38	39	40	40	40	—	—	43	40	37	37	39	39,30
1908	32	31	30	27	25	24	29	30	35	36	35	36	30,83
1907	45	40	38	35	34	34	—	36	33	30	30	30	35
1906	46	46	46	43	44	—	—	42	45	45	45	45	44,70
1905	33	34	35	37	38	38	36	—	36	40	42	44	37,35
1904	35	34	32	28	26	27	26	31	30	29	30	31	29,92
1903	43	40	37	31	30	—	37,5	37	34	29,5	32	33	34,91
1902	39	—	—	—	—	—	37,5	35	40	42	43,5	44	40,14
1901	39	39	—	—	—	—	—	35	34	34	37	38	36,57
1900	49,50	50	50	—	—	—	—	48,5	44	39,5	38,5	40	45,0
1899	28,50	30	31	32	33	—	38	49	48	49,5	49,5	49,5	39,82
1898	43	43	43	43	42	—	—	27,5	28,5	28,5	28,5	27,5	35,45
1897	36	36	36	36	36	—	—	45	44	43	44	44	40,—
1896	30,5	29,5	29,5	28,5	28	27	22	30	32	35	35	36	30,25
1895	32	32	32	32,5	32,5	31,5	30	34,5	34	33,5	32,5	30,5	32,29
1894	28	26	24	24	24	24	22	25,5	26,5	27,5	28	29	35,71
1893	35	35,5	35,5	35,5	36	—	30	31	31	30	29,5	29,5	32,59
1892	40	34	34	35	34,5	33,5	30	33,5	33	35	35	35	34,39
1891	37,5	36	34,5	33,5	35	34	33	46,5	46,5	44,5	44,5	43	39,04
1890	35	36	36	36	36	36	—	35,5	33,5	33,5	33,5	34	34,82
Im Durchschnitt	38,5	37,6	37	35,4	35,7	32,5	31,8	38,1	37,8	38,2	38,2	38,5	36,7

2. Kosten der Ware und die Verkaufspreise im Groß- und Kleinhandel.

Die Kalkulation des Verkaufspreises der Importeure erfolgte regelmäßig auf Grund der Tages-Einkaufspreise. Oft verkaufte der Importeur unmittelbar vor oder nach dem Einkauf die Ware, so daß ein Konjunkturrisiko nicht entstehen konnte, oft aber verkaufte er auch von seinem Lager oder seinen Käufen auf Lieferung oder, allerdings selten, auch blanko mit Konjunkturgewinn oder Verlust.

Die Feststellung des Verkaufspreises wurde von den meisten Importeuren äußerst primitiv durchgeführt. Man setzte beim Bezug aus Großbritannien einfach den Preis für das Faß in Schillingen gleich Mark und erhöhte ihn um 3 ℳ bis 3,50 ℳ. Der so gefundene Preis entsprach dem

Tabelle XVIII.

Durchschnittspreise im Kleinhandel Königsbergs für das Stück in Pfennigen.

(Zusammenstellung nach den Monatsberichten des Statistischen Amts der Stadt Königsberg.)

Im Jahre:	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Matties	5	5	5	5,5	5,5	5,5	6
Fulls	6,5	6,5	6,5	7	7	7,5	7,5
Ihlen	5	5	5	5	5	5	5

Monatliche Durchschnittspreise

Matties.

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1913	6	6	5,5	5,5	6	6	5,5	6	5,5	6	6	5,5
1912	5,5	5,5	5,5	5	5,5	5,5	5,5	5,5	6	5,5	5,5	5,5
1911	5,5	5,5	5	5,5	5	5	5,5	6	5	5	6	5,5
1910	6	6	5,5	5,5	5,5	5	6	6	6	5	5	5,5
1909	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5,5	5	5
1908	5	5	5	5	5	4,5	5	5	4,5	5	5	5
1907	5[1])	5[1])	5	5	5,5	5	5,5	5	5	5	5	5
1907/1913	5,43	5,43	5,21	5,21	5,36	5,29	5,43	5,5	5,29	5,29	5,36	5,29

Fulls.

1913	7,5	7,5	7	7	7	7,5	7	7,5	7,5	7,5	7	7,5
1912	7,5	7,5	7,5	7,5	7	7	7,5	7	7,5	7,5	7,5	7,5
1911	7	7	7	7	7,5	7	7	7	7	7,5	7	7
1910	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
1909	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	7	7	7	7	7
1908	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6	6,5	6,5	7	6,5	6,5	7
1907	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6	6,5	6,5	6,5	6,5	6,5	6
1907/1913	6,93	6,93	6,86	6,86	6,86	6,71	6,86	6,86	7,07	7,07	6,86	7,—

Ihlen.

1913	6	5,5	5,5	5	5	5	5	5	5	5	5,5	5,5
1912	5	5	5	5,5	5,5	5	5	5	5,5	5	5,5	5,5
1911	6	5	5	5	5	5,5	6	5	5	5	5,5	5
1910	5	5	5	5	5	5	5	5	5,5	5	5	5
1909	5	5	5,5	5,5	5	5	5	5	5	5	5	5,5
1908	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1907	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1907/1913	5,29	5,71	5,14	5,14	5,07	5,07	5,14	5,—	5,14	5,14	5,21	5,21

[1]) In der Königsberger Statistik ist der Preis für Matjesheringe mit 15 Pfg. angegeben.

Marktpreise des Großhandels. Die Konkurrenz desselben Platzes, wie auch die der benachbarten Importplätze, mit denen ein Wettbewerb in den Absatzgebieten bestand, sorgte dafür, daß diese Spannung nicht überschritten wurde. Es fand also weder eine Feststellung des Bezugspreises (Netto-Fakturen-Summe + besondere Bezugskosten) noch der Selbstkosten (Bezugspreis + Anteil der allgemeinen Unkosten + besondere Verkaufskosten) statt, um eine Grundlage für die Bemessung des Verkaufspreises zu haben. — Nur gelegentlich fanden genauere Nachkalkulationen statt, um das Ergebnis vollzogener Verkäufe nachzuprüfen..

Man verfuhr allerdings bei Bemessung des Verkaufspreises nicht ganz schematisch, sondern trug bei diesem Aufschlag auch den Preisen und anderen Umständen, jedoch nicht planmäßig, Rechnung und betrachtete die Summen von 3 ℳ bis 3,50 ℳ nur als eine Richtschnur. Hätte man prinzipiell stets eine gleiche Summe auf die Heringstonne (eine Mengeneinheit) aufgeschlagen, so hätte dies bewirkt, daß bei hohen Preisen im allgemeinen und bei den besseren Sorten nicht nur im Verhältnis der Kosten sondern auch absolut weniger verdient wurde als bei niedrigen Preisen und den billigen geringeren Sorten. Besonders weil die Berücksichtigung des Preises nicht systematisch erfolgte, ist diese Kalkulation mit Rücksicht auf die Selbstkosten als ungenau zu bezeichnen. Der hier hervortretende Gesichtspunkt, daß die Menge, von der viele Kosten, wie z. B. Arbeiterlöhne, Kosten für Fuhrwerk und Lagerhäuser u. a. m. allein abhängen, berücksichtigt werden muß, ist richtig, aber hier auch nicht konsequent durchgeführt.

Eine einwandfreie Selbstkostenrechnung würde auf die Preise nur dann viel Einfluß gehabt haben, wenn sie allgemein durchgeführt worden wäre, da die Verkaufspreise in der Hauptsache Marktpreise waren.

Was blieb nun dem Importeur in Königsberg bei dieser Art der Feststellung des Verkaufspreises zur Deckung der allgemeinen Geschäftsunkosten und als Verdienst übrig, wenn alle anderen Kosten abgezogen werden?

Bei einem Cif-Preise in Großbritannien von	30 s		40 s	
betrug der Verkaufspreis des Importeurs für den russischen Kommissionär etwa . . .		33,25 ℳ		43,25 ℳ
Die besonderen Kosten und Abzüge für den Importeur waren				
Einkaufspreis 30 s zu 20,43 = ...	30,65 ℳ		40,86 ℳ	
ab 1% Skonto (nach Abzug der Fracht) . .	—,29 „		—,39 „	
	30,36 ℳ		40,47 ℳ	
Kosten der Zahlung in Großbritannien 3,5‰	—,10 ℳ		—,14 „	
Zinsverluste bei der Zahlung für 8 Tage zu 6%	—,05 „		—,06 „	
Übernahmekosten (Kanalgebühr usw.) . . .	—,05 „		—,05 „	
Provision des Kommissionärs (0,50 + 0,25 f. d. Faß)	—,75 „		—,75 „	
Skonto für den Kommissionär 1¼% von 33,25 oder 43,25	—,42 „		—,54 „	
Zinsverluste für 1 Monat 6% (1 Monat zinsfreie Lagerung)	—,17 „	31,90 ℳ	—,22 „	42,23 „
Zur Deckung der allgemeinen Geschäftsunkosten und als Gewinn		1,35 ℳ		1,02 ℳ

Beim Verkauf nach der Provinz sind dieselben Kosten in Ansatz zu bringen, nur sind statt Provision und Skonto an den Kommissionär 1½% Skonto an den Kunden, und meist 1% Agentenprovision oder statt dieser Kosten für Reisende und die Verkaufsorganisation anzusetzen. Letztere Kosten gehören zwar zu den allgemeinen Geschäftsunkosten, sie entstehen aber nur beim Verkauf nach der Provinz und sind gesondert zu behandeln. Die Rechnung stellt sich wie folgt:

Verkaufspreis wie vorhin zuzüglich 3 ℳ Zoll		36,25 ℳ		46,25 ℳ
Einkaufspreis wie vorhin	30,36 ℳ		40,47 ℳ	
Kosten der Bezahlung wie vorhin	—,10 „		—,14 „	
Zinsverluste wie vorhin	—,05 „		—,06 „	
Übernahmekosten wie vorhin	—,05 „		—,05 „	
Agentenprovision oder Kosten für Reisende 1%	—,36 „		—,46 ℳ	
Skonto 1½%	—,54 „		—,70 „	
Zinsverluste wie vorhin	—,17 „		—,22 „	
Zoll	3,— „	34,63 „	3,— „	45,10 „
Zur Deckung der allgemeinen Geschäftsunkosten und für Gewinn		1,62 ℳ		1,15 ℳ

Beim Einkauf aus Holland, Norwegen und von deutschen Salzheringen kalkulierte man ähnlich, jedoch ergaben sich hier gegenüber großbritannischen Salzheringen folgende zu beachtende Unterschiede. Die Zahlungsbedingungen waren günstiger und die Fakturen lauteten in der Regel auf Mark oder wurden zur Kalkulation umgerechnet, so daß die Differenz zwischen Schilling und Mark von ca. 3 Pfg. bei der Kalkulation großbritannischer Heringe wegfällt. Man mußte demnach, um bei Heringen dieser Herkunft nur ebensoviel wie bei großbritannischen zu verdienen, einen entsprechend niedrigeren Betrag in Mark auf den Kaufpreis aufschlagen. Ein allgemein gebräuchlicher Satz konnte nicht festgestellt werden.

Hätte man auch hier 3—3,50 ℳ auf den vollen Kaufpreis von holländischen und deutschen Salzheringen aufgeschlagen, so würde man bei Zugrundelegung einen Kaufpreis von 30 ℳ folgenden Überschuß gehabt haben:

Einkaufspreis	30,— ℳ	= Verkaufspreis	33,25 ℳ
ab 2½% Skonto nach Abzug von 1,50 ℳ Fracht	—,71 „		
	29,29 ℳ		
ab Zinsgewinn für 10 Tage	—,05 „		
	29,24 ℳ		
Übernahmespesen	—,05 „		
Provision a. d. Kommissionär	—,75 „		
Skonto 1¼% von 33,25 ℳ	—,42 „		
Zinsverluste für 1 Monat 6%	—,17 „		30,63 „
Zur Deckung der allgem. Geschäftsunkosten und für Gewinn			2,62 ℳ

Mit dem Bruttogewinn des Importeurs als Proprehändler vergleiche man seinen Gewinn im Kommissionsgeschäft. Er erhält dort 3% Provision vom Verkaufspreis also z. B. von 33,25 ℳ 1 ℳ und Ersatz fast aller dabei entstehenden Unkosten.

Dieser verbleibende Überschuß muß als ungenügend bezeichnet werden; er dürfte bei durchschnittlichen allgemeinen Unkosten, wie auf Grund von Geschäftsbüchern festgestellt werden konnte, in der Regel keinen nennenswerten Reingewinn dem Importeur gelassen haben.

Ein angemessener Gewinn trat für den Importeur im allgemeinen erst ein, wenn er die Konjunktur richtig auszunutzen verstand und Kauf- und Verkaufsabschluß für ihn zeitlich auseinanderlagen. Der Gesamterfolg des Importeurs war so vorwiegend ein Konjunkturgewinn- oder Verlust.

Auf den Verdienst der Agenten von 1—2% der Fakturensumme ist bereits hingewiesen worden.

Der russische Kommissionäre verdiente:

Er erhielt in Königsberg beim Kaufpreise von	33,25 ℳ	43,25 ℳ
Provision vom Importeur stets	0,50 ℳ	0,50 ℳ
Provision vom Importeur in der Regel außerdem	0,25 „	0,25 „
	0,75 ℳ	0,75 ℳ
1¼% Skonto für das Faß	—,42 „	—,54 „
	1,17 ℳ	1,29 ℳ
Falls die Zahlung durch den Kunden sofort erfolgte, gab der Kommissionär 1% Skonto	—,33 „	—,43 „
Es bleibt ihm ein Bruttogewinn von	—,84 ℳ	—,86 ℳ

Falls der Kunde nach 30 Tagen zahlte, berechnete er keine Zinsen und gab kein Skonto, mußte jedoch ca. 6% Zinsen dem Importeur zahlen.

Wie oben	1,17 ℳ	1,29 ℳ
ab seine Zinsen für 30 Tage	—,17 „	—,22 „
Es bleibt ihm ein Gewinn von	1,0 ℳ	1,07 ℳ

Falls der Kunde nach 60 Tagen zahlte, sollte der Kommissionär für die ganzen 60 Tage 9% Zinsen berechnen.

Wie oben	1,17 ℳ	1,29 ℳ
ab Zinsen des Importeurs 6% für 60 Tage	—,33 „	—,43 „
	—,84 ℳ	—,86 ℳ
dazu Zinsen f. d. russischen Kunden 9% für 60 Tage	—,50 „	—,65 „
Mithin Gewinn	1,34 ℳ	1,51 ℳ

Die Erhöhung des Bruttogewinns des Kommissionärs bei Inanspruchnahme von Ziel durch den russischen Kunden dürfte lediglich als Risikoprämie, die nicht gering angesetzt werden durfte, anzunehmen sein, so daß als Gewinn vor Abzug der allgemeinen Geschäftsunkosten für den Kom-

missionär ca. 85 Pfg. für das Faß verbleibt. Vielfach wird der Verdienst des Kommissionärs geringer gewesen sein, da diesen Berechnungen die neuesten Zahlungsbedingungen von 1913 zugrunde gelegt sind, während die früheren ungünstiger für den Kommissionär waren. Auch der Kommissionär hielt, wie erwähnt, diesen Gewinn für zu klein und glaubte daher, zur Spekulation gezwungen zu sein[1]).

Der Verdienst des Detaillisten an Salzheringen ist nicht leicht einwandfrei festzustellen. Nach Angeben von Kleinhändlern werden die Salzheringe in der Regel je nach der Größe und Güte verkauft, ohne immer auf die Selbstkosten sorgfältig Rücksicht zu nehmen. Die Preise für gewöhnliche Salzheringe schwankten meist zwischen 5 und 10 Pfg., aber auch 3 Stück für 10 Pfg. und 3 Stück für 20 Pfg. wurden verkauft. In der Provinz dürften die Salzheringe durchschnittlich mit einem Aufschlag von ca. 50% für allgemeine Unkosten und Gewinn auf die Bezugskosten, dies waren Netto-Kaufpreis (einschließlich Zoll) und Transportkosten, verkauft worden sein. Für Königsberg geben die Feststellungen der Kleinhandelspreise des statistischen Amts eine gewisse Grundlage, in Danzig dagegen sind Kleinhandelspreise für Salzheringe nicht fortlaufend festgestellt werden. Bei den Königsberger Preisen, die nach verschiedenen privaten Angaben zusammengestellte Durchschnittspreise sind, ist zu beachten, daß die gehandelten Mengen unberücksichtigt geblieben sind, daß sie also nicht auf exakter Grundlage beruhen, ferner ist zu beachten, daß im Kleinhandel kein Unterschied zwischen Crownbrand, Trademarken und anderen Salzheringen gemacht wird, und daß die Provenienz wenig beachtet wird, während der Großhandel hier streng unterscheidet. Die Großhandelspreise sind ebenfalls für die Vergleichung nicht gut geeignet, da nur Preisgrenzen veröffentlicht sind, so daß auch hier Durchschnittsberechnungen die gehandelten Mengen unberücksichtigt lassen.

Endlich ist von erheblicher Bedeutung, daß es sich nur um die Feststellungen für den Verkauf einzelner Stücke an den Konsumenten handelt, ein sehr bedeutender Teil der Salzheringe jedoch in Fässern an Verbraucher abgesetzt wurde und daß Spezialgeschäfte und die Händler auf Märkten meist billiger verkauften. Wenn man eine Vergleichung vornimmt, so ergibt sich z.B.: für Schottische Fulls wurden im September 1912 in Königsberg ℳ 38/40, 40/41 und 41/42, 42/43 unverzollt im Großhandel bezahlt.

---

[1]) Die Berechnung der Provision für die Mengeneinheit, ohne Berücksichtigung des Wertes der Ware, ist nicht unbedenklich. Die billigen Heringe werden im Verhältnis der Kosten stark, die teuren wenig belastet.

Also durchschnittlich	40,87 ℳ
dazu Zoll	3,— „
Verkaufspreis für die Provinz	43,87 ℳ
abzüglich 1½% Skonto	—,66 „
Nettobezugspreis des Kleinhändlers in Königsberg	43,21 ℳ
Verkaufspreis 7,5 Pfg. das Faß zu 760 Stück[1])	57,— „
Bruttogewinn	13,79 ℳ

rund 32% von 43,21 ℳ und 24% von 57,— ℳ.

Für Schottische Matties wurden in Königsberg November 1912 ℳ 36/36½ im Großhandel unverzollt bezahlt,

also durchschnittlich	36,25 ℳ
dazu Zoll	3,— „
Verkaufspreis für die Provinz	39,25 ℳ
abzüglich 1½% Skonto	—,59 „
Nettobezugspreis des Kleinhändlers	38,66 ℳ
Verkaufspreis 5,5 Pfg. das Faß zu 1045 Stück	57,48 „
Bruttogewinn rund 49% von 38,66 ℳ und 33% von 57,47 ℳ	18,82 ℳ

In früheren Jahren stellte sich der Aufschlag des Kleinhändlers meist bedeutend höher. Der Bruttogewinn, aber auch der Verlust durch Verderb der Ware, ist im allgemeinen bei Kolonialwarenkleinhändlern größer als in Spezialgeschäften.

Auf Grund vorstehender Berechnungen ergibt sich, wie sich die Kleinhandelsverkaufspreise nach ihrer Entstehung zusammensetzen.

In dem Verkaufspreise von 7,5 Pfg. für 1 Stück Full stecken		
Kleinhändler-Bruttogewinn 32% auf hundert = 24% vom hundert		1,814 Pfg.
Zoll 3/760 ℳ		0,395 „
Importeur-Bruttogewinn (bei 3,27 ℳ Aufschlag auf 37/7 s)		0,170 „
Agentenprovision		0,058 „
Kleine besondere Kosten des Importeurs		
Kosten der Zahlung	0,017 Pfg.	
Zinsverluste	0,036 „	
Hafen- usw. Kosten	0,007 „	0,060 „
Einkaufspreis netto des Importeurs (37/7 zu 20,43 = 38,39 ℳ abzüglich 37 Pfg. Skonto = 38,02 : 760)		5,003 „
Kleinhandelsverkaufspreis eines Salzherings		7,500 Pfg.

In dem Verkaufspreis von 5,5 Pfg. für 1 Stück Mattie stecken		
Kleinhändler-Bruttogewinn 49% auf hundert = 33% von hundert		1,801 Pfg.
Zoll 3/1045 ℳ		0,287 „
Importeur-Bruttogewinn (bei 3,25 ℳ Aufschlag auf 33 s)		0,142 „
Agentenprovision		0,037 „
Kleine besondere Kosten des Importeurs		
Kosten der Zahlung	0,011 Pfg.	
Zinsverluste	0,020 „	
Hafen- usw. Kosten	0,005 „	0,038 „
Einkaufspreis netto des Importeurs (33 s zu 20,43 = 33,71 abzügl. 32 Pfg. Skonto = 33,39 : 1045)		3,195 „
Kleinhandelsverkaufspreis eines Salzherings		5,500 Pfg.

[1]) Die Tonne enthält ca. 800 Stück: hiervon müssen ca. 5% für unbrauchbare und minderwertige Ware in Abzug gebracht werden.

Beim Verkauf an Konsumenten in Fässern dürfte der Verkaufspreis der Importeure im Großhandel sich höchstens um weitere 3 ℳ für das Faß und einen Bruchteil eines Pfennigs für den Hering erhöht haben. In obigen Rechnungen wäre dann statt des Kleinhändlergewinns von 1,814 resp. 1,801 Pfg. nur etwa 0,395 resp. 0,287 Pfg. einzusetzen, während die übrigen Zahlen außer den Endsummen dieselben blieben. Der Konsument hatte demnach um so höhere Preise zu zahlen, je mehr er die Tätigkeit des Handels in Anspruch nahm. Kaufte er in Fässern, so fiel der größte Teil des Kleinhändleraufschlags fort, kaufte er in Spezialgeschäften stückweise, hatte er also den Verkäufer oft entfernt zu suchen, so zahlte er ebenfalls nur wenig für die Handelstätigkeit, kaufte er dagegen in Läden, die einen großen Teil des Lebensmittelbedarfs nahe seiner Wohnung zusammenstellen und stets bei Bedarf bereit halten, so zahlte er am meisten.

VI. Die Zölle.

1. Der deutsche Zoll.

Der Einfuhrzoll auf Salzheringe besteht in Preußen seit 1774. Im Jahre 1833 wurde der Zoll auf den noch heute bestehenden 3 ℳ-Satz für die Heringstonne durch den Vereinszolltarif festgesetzt. Anfangs war er ein Schutzzoll zur Förderung der Emdener Heringsfischerei. Nachdem diese in der Mitte des vorigen Jahrhunderts eingegangen war, verwandelte sich der Schutzzoll in einen Finanzzoll. 1872 setzte die deutsche Salzheringsproduktion in größerem Umfange von neuem ein, und der Zoll wirkte wieder als Schutzzoll.

In gleicher Weise wie ein Einfuhrzoll wirkte in Königsberg und Danzig der bis 1857 bestehende Sundzoll, welcher jahrhundertelang erhoben wurde. Er betrug zuletzt etwa 1% des Wertes der Waren.

Position 116 des deutschen Zolltarifgesetzes vom 25. Dezember 1902 lautet:

„Gesalzene Heringe, unzerteilt in 1/1, 1/2, 1/4 oder 1/8 Tonnen — für 1 Faß ℳ 3,—

In anderer Verpackung, auch gesalzene Heringsmilch und Heringslake — für 1 dz. ℳ 2,—

TZ für gesalzene Heringe in unverpacktem Zustande . . . . . ℳ 30,—

Gesalzene Heringe sind auch dann nach Nr. 116 zu verzollen, wenn sie ohne Kopf und Bauchteile eingehen.

Das Gewicht einer ganzen Tonne gesalzener Heringe beträgt ungefähr 1,5 dz."

Die deutschen Heringsfischereigesellschaften betrachteten den 3 ℳ-Zoll stets als ungenügend, um die Ungunst der deutschen Produktionsbedingungen gegenüber den Konkurrenzländern auszugleichen.

Auf eine Eingabe des deutschen Seefischereivereins, der die Interessen der Fischereigesellschaften vertritt, betreffend eine ausgiebige staatliche Begünstigung der heimischen Hochseefischerei und eine Erhöhung des Salzheringszolls an den Reichskanzler im Jahre 1896 erhoben die Vorsteher der Stettiner Kaufmannschaft und das Vorsteheramt der Danziger Kaufmannschaft entschieden Einspruch. Es wurde hervorgehoben, daß durch eine Zollerhöhung ein Nahrungsmittel der minderbegüterten Volksklassen verteuert würde, der Zoll wäre wie eine Steuer, die ganz vorwiegend die ärmere Bevölkerung zu tragen hätte und daß hieraus sowohl der deutschen Volkswirtschaft als auch für Handel und Verkehr Schädigungen erwachsen würden.

In einem ausführlichen Gutachten, das der 1912 verstorbene Klosterkammerpräsident Dr. Herwig, der von 1885 bis 1907 Präsident des Deutschen Seefischereivereins war, im Auftrage dieses Vereins im Jahre 1897 erstattete, wird dagegen gesagt[1]).

„Weder die ältere Emdener, noch die vor einigen Jahren von Holland nach Emden übergesiedelte Gesellschaft Neptun, noch die jungen Unternehmungen an der Weser und Elbe hätten ohne die neben diesem Schutzzoll herlaufenden Staatsunterstützungen ihre Existenz fristen können."

Herwig meint dann, um weitere 3 ℳ der deutschen Heringsfischerei zugute kommen zu lassen, müßte der Schutzzoll um 6 ℳ auf 9 ℳ erhöht werden, wovon 3 ℳ das Ausland tragen dürfte. Sollte diese Erhöhung nicht genügen, so könnte sie vorläufig durch Ausrüstungsprämien ergänzt werden, bis eine vollständige Klärung der notwendigen Höhe herbeigeführt ist. Der Ansicht, daß durch eine Erhöhung des Zolls die ärmere Bevölkerung belastet würde, stellt Herwig gegenüber, daß nur ein hoher Zoll und nicht ein 9 ℳ-Zoll den Hering im Detailhandel verteuern würde. Er sagt ferner: „Der Preis für den Salzhering ist ein abgerundeter, der allen Schwankungen stark widersteht. Verteilt man auf die Stückzahl 650/750 pro Faß bei besseren und 900/1000 Stück bei geringeren Sorten 3 ℳ unter der Voraussetzung, daß das Ausland die Hälfte des Zolls von 6 ℳ trägt, so ergibt sich bei Qualitätsheringen eine Verteuerung von ½ Pfg und bei geringeren Sorten eine Verteuerung um ⅓ Pfg. für das Stück. — In dem anderen Fall, in dem das Ausland weniger als 3 ℳ von der Zollerhöhung trüge, ergäbe sich nachstehende Tabelle:

[1]) Dieses Gutachten wurde in den Mitteilungen des deutschen Seefischereivereins abgedruckt und ist auch als Sonderdruck erschienen.

v. d. Inland zu übern. Anteil d. Zollerhöh. v. 6 ℳ	Alsdann entfällt v. d. v. Inl. zu trag. Zollerhöh. a. d. St. Hering	
	1. Qualität	2. Qualität
	ℳ	ℳ
3,50	0,58	0,39
4,—	0,66	0,44
4,50	0,75	0,50
5,—	0,83	0,55
5,50	0,91	0,61
6,—	1,—	0,66

Die Überwälzung dieser Bruchteile auf die Konsumenten wird dem Zwischenhandel wegen ihrer Kleinheit nicht gelingen, weil die preisbildende Konkurrenz bei einem Massenartikel schwerlich die hierzu erforderliche Aufrundung zu ganzen Pfennigen dulden würde. Angenommen, es geschähe dies doch vorübergehend hier oder da, so würde der Vorwurf der Verteuerung mit besonderem Nachdruck auf den Zwischenhandel zurückfallen, denn er wäre es, der durch die Aufrundung sich, und zwar in den meisten Fällen den Löwenanteil, an dem verteuernden Pfennig sicherte. Ein weiteres Hindernis gegen die Überwälzung würde die große Spannung bilden, die zwischen dem Einfuhr- und Detailpreis liegt.

. . . . . Der Einfuhrpreis im Großhandel beträgt 2 bis 4 Pfg. pro Stück, der Verkaufspreis im Detailhandel 5 bis 10 Pfg., also 150% Aufschlag gegen den Einfuhrpreis. . . . . .

Der Bruchteil der Zollerhöhung, der dem Einkaufspreis zugeschlagen ist, beträgt also einen so geringen Betrag der Summe, die zwischen ihm und dem Detailpreis liegt, daß er ohne zu große Beschränkung des legitimen Reingewinns des Zwischenhandels leicht von diesem getragen werden kann. Ich bin sogar der Meinung, daß infolge der schärferen Konkurrenz, die durch das Hinzutreten einer größeren deutschen Produktion zu der ausländischen zu erwarten ist, der Konsument selbst bei demjenigen Teile des Zwischenhandels, der sich nicht im Stück-, sondern im Faßverkauf vollzieht, der Hauptsache nach vor der Überwälzung sicher sein wird".

Herwig glaubt, daß der Zwischenhandel von einer blühenden deutschen Heringsproduktion Ersatz für jene kleine Belastung in der Entwicklung des Handels nach dem Ausland, namentlich nach Rußland und Österreich, finden wird.

Die Behauptung, daß der deutsche Zwischenhandel von einer Steigerung der deutschen Salzheringsproduktion Nutzen ziehen könnte, ist ganz unverständlich. Der Schutzzoll würde doch den Preis der deutschen Salzheringe heben, so daß deutsche Heringe noch weniger als bisher für den Export in Betracht kämen. Der bedeutende Königsberger und Danziger

Transithandel bleibt aber von einer deutschen Zollerhöhung ganz unberührt, da für die nach Rußland ausgeführte Ware eine Zahlung des deutschen Zolls nicht in Frage kommt. Die eingeführten Salzheringe wurden Transitlägern zugeführt und von dort mit Begleitschein nach dem Ausland versandt.

Die Ansicht Herwigs, daß eine Erhöhung des deutschen Zolls auf Salzheringe leicht vom deutschen Handel getragen werden könne, erscheint ebenfalls bei Berücksichtigung der tatsächlichen Lage des Salzheringshandels unmittelbar vor dem Kriege als ganz unwahrscheinlich. Die Konkurrenz der Importeure und Großhändler für Salzheringe war eine so bedeutende, daß der Verdienst stets nur sehr gering war und eine Kürzung desselben nur um einige Pfennige auf die Heringstonne den Salzheringsimport unmöglich gemacht hätte. Möglich wäre es, daß der Kleinhandel einen Teil der Erhöhung des Zolls getragen haben würde, wo wirklich der Konsument 150% Aufschlag auf den Importpreis bezahlte. Im Osten Deutschlands betrug der Aufschlag jedoch im allgemeinen ganz erheblich weniger selbst beim Verkauf einzelner Heringe. Vor allem ist zu beachten, daß der Salzhering vorwiegend von der Landbevölkerung und Großverbrauchern konsumiert wird, die viel den Salzhering fast zu Großhandelspreisen in Fässern kauften, so daß hier ein Tragen des Zolles durch den Handel vollständig ausgeschlossen gewesen ist.

Der Handel wälzt auch einen Zoll, den der Großhändler zahlt, nicht vollständig von sich ab, wenn nur der ganze Zoll auf den Detailpreis aufgeschlagen wird. Ein solcher Zoll hat privatwirtschaftlich für die Kosten eine kumulative Wirkung, da viele kleine Kosten des Handels nicht von der Menge sondern vom Wert der Ware abhängen. Die Zollzahlung für Salzheringe des Importeurs erhöht zunächst seine Selbstkosten und hierdurch, wie dargelegt, den Verkaufspreis um den vollen Zollbetrag. Da der Importeur Kredit geben mußte, entstanden bei einem höheren Verkaufspreise auch höhere Zinsverluste und Ausfälle an Forderungen. Ferner erhöhen sich die Verkaufskosten, wie Provisionen für Agenten und Reisende, Versicherungsbeiträge u. a. m. Nicht nur der reine Zoll sondern auch diese durch ihn verursachte Erhöhung der Kosten muß sich schließlich so in den Verkaufspreisen der Importeure für den Kleinhändler ausdrücken.

Auch im Detailhandel sind viele Unkosten proportional dem Einkaufspreise, wie Verluste durch Verderb, Diebstahl, Versicherungsbeiträge des Warenlagers, Verluste bei Kreditgewährung u. a. m.

Eine Erhöhung des Zolls um 6 ℳ dürfte die reinen Selbstkosten des Detaillisten beim Verkauf in einzelnen Stücken um etwa 7 ℳ für das Faß und beim Verkauf in Fässern etwa um 6,30 ℳ erhöht haben. Hiervon

hätte der Detaillist beim Verkauf in Fässern nichts und beim Stückverkauf in Spezialgeschäften kaum etwas tragen können, da die Verdienste zu gering waren. Vielleicht hätte der Kolonialwarenkleinhandel einen Teil getragen, weil hier eine genaue Feststellung der Selbstkosten unmöglich ist und sein Bruttogewinn in der Regel größer war.

Hätte der Kleinhandel seinen Verdienst tatsächlich kürzen müssen, so wäre die Folge gewesen, daß viel Geschäfte den Salzheringshandel ganz aufgegeben hätten, hierdurch wäre aber eine Erschwerung für die Bevölkerung, sich mit Salzheringen zu versorgen, eingetreten, was nicht beabsichtigt war.

Den Ausführungen Herwigs ist ferner folgendes entgegenzusetzen. Ein Salzheringszoll von 9 ℳ für die Heringstonne würde vor dem Kriege durchschnittlich fast ein Drittel des Preises der Salzheringe beim Import betragen haben. Sollte das Ausland hiervon ein Drittel gleich 3 ℳ tragen, so wäre dies etwa 10% des Einfuhrwertes. Da bei der Ausfuhr aus den Exportländern aber eine scharfe Konkurrenz bestand, dürften die deutschen Importpreise den ausländischen Exporteuren und Salzern nur einen mäßigen Gewinn gelassen haben, so daß es ausgeschlossen erscheint, daß das Ausland einen nennenswerten Teil der Zollerhöhung hätte tragen können.

Die Frage: „Welche Wirkungen hat ein Zoll auf Salzheringe?" ist heute wieder von großer Bedeutung. Um der herrschenden Knappheit an Nahrungsmitteln mit hohem Eiweiß- und Fettgehalt abzuhelfen, ist eine möglichst hohe Salzheringsproduktion im eigenen Lande mit Rücksicht auf die gesamte wirtschaftliche Lage des deutschen Volkes wünschenswert und eine Zollerhöhung, die den gesteigerten Preisen Rechnung tragen müßte, ist ein Mittel, dieses Ziel zu erreichen. In absehbarer Zeit dürfte es jedoch nicht gelingen, den eigenen Bedarf durch deutsche Salzheringe so weit zu decken, daß die Einfuhr keine erhebliche Bedeutung mehr hat, daher ist die Frage: „Welches Land trägt den Zoll?" weiter von Wichtigkeit, ein Versuch zu ihrer Beantwortung aber vorläufig infolge der ständig sich ändernden Grundlagen des Wirtschaftslebens wertlos. Bei Beurteilung der Wirkungen einer Zollerhöhung werden immerhin folgende Gesichtspunkte von Bedeutung sein:

Deutschland nahm vor dem Kriege etwa ein Drittel der Ausfuhr der Exportländer auf, Norwegen ist auf eine gesteigerte Produktion eingestellt und Großbritannien dürfte die Salzung in altem Umfange wieder aufnehmen, so daß die Exportländer auf Deutschlands Einfuhr angewiesen sein müßten. Andererseits dürfte in Deutschland noch längere Zeit eine Knappheit an Fleisch und anderen hochwertigen Lebensmitteln bestehen bleiben, so daß

nach Salzheringen eine lebhafte Nachfrage und mithin eine gewisse Dringlichkeit seiner Begehr auch im zwischenstaatlichen Verkehr in Erscheinung treten dürfte.

Bei der Annahme, daß eine Zollerhöhung und die durch sie erhöhten Selbstkosten auf den Verbraucher ganz oder zum Teil abgewälzt werden würden, entsteht die Frage, ob durch die Erhöhung der Kleinhandelspreise eine Einschränkung des Konsums in Deutschlands zu erwarten ist. Vor dem Kriege hätte man sagen können, daß der Salzhering im Vergleich zu gleichwertigen Nahrungsmitteln so billig ist, daß eine Erhöhung von etwa 7 ℳ auf das Faß beim Einzelverkauf kaum bedenklich sein könnte, da das Stück nur um 1 Pf. verteuert würde. Bedenklicher dagegen wäre die Erhöhung für den Verkauf in Fässern an den Konsum gewesen, wo die Verteuerung durchschnittlich etwa 20% der Ware betragen haben würde.

Welche Preise der Konsum zu zahlen bereit ist, sah man vor dem Weltkriege in Rußland, wo der Zoll 12 bis 13 ℳ auf die Heringstonne betrug und außerdem die hohe Eisenbahnfracht in den inneren Gebieten hinzukam. Trotz dieser im Verhältnis zu den deutschen sehr hohen Salzheringspreisen hatte sich in Rußland in den letzten Jahren vor dem Weltkriege der Konsum sehr stark entwickelt, so daß der Konsum Rußlands an Salzheringen, auf den Kopf der Bevölkerung berechnet, dem deutschen annähernd gleichkam, obgleich die russische Bevölkerung viel ärmer als die deutsche war und teilweise noch fast ganz die geschlossene Hauswirtschaft mit Eigenproduktion hatte.

Möglich wäre bei einer Erhöhung des Zolls und einer stärkeren deutschen Salzheringsproduktion eine Schädigung der Importeure, da dann die Grossisten unter Umgehung der Importeure i. e. S. vielleicht mehr als bisher Salzheringe direkt von den Fischereigesellschaften erwerben würden, weil ein solcher Kauf einfacher durchzuführen ist als der Import. Diese Schädigung dürfte aber weniger für Königsberger und Danziger Importeure als für Stettiner, Hamburger und die größeren Inlandsimporteure in Frage kommen. Eine Erschwerung der Tätigkeit des Großhandels könnte infolge der Zahlung eines höheren Zolls auch bei der Kreditgewährung an deutsche Käufer eintreten, da es sich dann um größere Beträge als früher handeln würde. — Den Mitteln zur Stärkung der deutschen Salzheringsproduktion entgegenzuarbeiten, hat demnach der Handel nur geringes Interesse.

Zur Herstellung von Lake, die zum etwaigen Neubelaken der Heringe verwandt wurde, brauchten die Importeure nicht unbedeutende Mengen Salz. Von der beim Einsalzen benutzten Salzart hängt in gewissem Grade auch die Güte der Salzheringe ab. Am besten scheint sich Seesalz für die

Zwecke zu eignen, das in Deutschland vorwiegend aus Portugal bezogen wurde, aber auch Siede- und Steinsalz wurde viel benutzt[1]).

Laut Bundesratsbeschluß vom 5. März 1913, in Kraft vom 1. Mai 1913, ist Salz, das unter amtlicher Überwachung zum Einsalzen von Heringen und anderen Fischen sowie zum Nachpökeln von Heringen verwendet wird, von der Salzabgabe befreit. Bei ausländischem Salz kann von der Erhebung der inneren Abgabe unter denselben Bedingungen abgesehen werden wie beim inländischen Salz, der Zoll von ℳ 0,80 für ein dz. Reingewicht ist jedoch stets zu erheben.

Zum Einsalzen darf vergälltes Salz, zum Nachpökeln nur vergälltes Salz verwendet werden. Die Vergällung erfolgt durch Zusatz von 10 Litern Heringslake auf 10 kg Salz. Für die Bewilligung der abgabenfreien Verwendung muß beim zuständigen Hauptzollamt die Erteilung eines Erlaubnisscheins beantragt werden. Dieser Erlaubnisschein gilt immer für ein Kalenderjahr, so daß der Antrag alljährlich erneuert werden muß. Im Antrag sind Art und Höchstmenge des zu beziehenden Salzes, Verwendungszweck und Vergällungsmittel anzugeben. Ist die Höchstmenge nicht ausreichend, so kann sie auf Antrag vom Hauptzollamt erhöht werden. Der Erlaubnisschein ist nicht übertragbar und geht daher auf einen etwaigen Geschäftsnachfolger nicht über, die Erteilung des Erlaubnisscheines setzt ein gewisses Vertrauen voraus, und der Schein kann daher zurückgenommen werden. Personen, die den Anspruch auf freien Salzbezug nach dem Gesetz verloren haben, erhalten keinen Erlaubnisschein.

2. Der russische Zoll.

In Rußland ist der Einfuhrzoll auf Salzheringe im vorigen Jahrhundert vielmals erhöht worden. Bis 1876 betrug er 1 Rbl. Kredit für die Tonne zu 10 Pud, dann 1 Rbl. Gold und schließlich seit 1900 für ein Pud brutto 60¾ Kop. (Art. 37 P 4 des russischen Zolltarifs), dies war etwa 12 bis 13 ℳ für die Heringstonne.

Schwierigkeiten entstanden bisweilen beim Versand nach Rußland infolge des Zirkulars des russischen Zolldepartements vom 19. März 1912 Nr. 9906, welches lautet:

Im Hinblick auf Art. 356 des Zollreglements und auf Grund des vom Finanzminister am 16. Februar 1906 bestätigten Verzeichnisses der Partiewaren ist es gestattet, das Gewicht gesalzener Heringe durch Verwiegen

[1]) Vgl. über Heringssalze „P. Buttenberg" in den Mitteilungen des deutschen Sefischereivereins Jahrgang 1913 S. 74ff. und Wehner, Zur Bakteriologie und Chemie der Heringslake, Berlin 1898.

von mindestens 10 von Hundert der ganzen Warenpost festzustellen. Da das Gewicht an Heringen, die in alten Fässern eingeführt wurden, aber erheblich größer war als das von Heringen, die in neuen Fässern eingingen, wobei der Gewichtsunterschied 10—15 Pfund für ein Faß ausmachte, so mußten die russischen Zollanstalten darauf aufmerksam gemacht werden, daß bei der Gewichtsaufstellung durch Verwiegen von 10% der ganzen Post eine entsprechende Menge alter und neuer Fässer zu nehmen ist.

Bei unrichtiger Gewichtsangabe der Sendungen wurden in Rußland oft strenge Strafen verhängt, obgleich es unmöglich ist, jede Sendung zu wiegen. Man begnügte sich damit, am Anfang und in der Mitte der Saison eine gewisse Anzahl zu wiegen und nahm das ermittelte Gewicht als Grundlage für die Berechnung aller Sendung an, so daß es vorkommen konnte, daß das angenommene Gewicht der Sendung mit dem wirklichen Gewicht differierte.

Wiederholt wurde in früheren Jahren von den Importeuren, besonders denen Königsbergs, darüber geklagt, daß die Verzollung in Libau für den russischen Empfänger eine günstigere sei als die an den Grenzstationen Wirballen und Prostken. In Libau, wurde behauptet, sei es den Importeuren gestattet, vor der Verzollung Lake abzulassen, die Heringstonne ohne Lake zu verzollen und dann die Heringe neu belaken zu lassen. Der Unterschied bei der Verzollung mit und ohne Lake könnte sich folgendermaßen stellen.

Das Gewicht der Lake in einer Heringstonne beträgt ca. 15 kg. Für 63 Faß = 1 Waggon Heringe würde zu entrichten sein:

a) in Wirballen

63 Faß zu 160½ kg = 10111½ kg Rohgewicht gleich 613 Pud zu 61 Kop. = Rbl. 373,93.

b) in Libau

63 Faß zu (160½ kg weniger 15 kg) 145½ kg = 9166½ kg gleich 555½ Pud zu 61 Kop. = Rbl. 338,87.

Mithin erspart Libau an Zoll für die Eisenbahnladungen Rbl. 35,06.

Nach Angaben von russischer Seite war die deutsche Ansicht über die zolltechnische Behandlung der in Libau importierten Heringe falsch. Es wurde behauptet: „Die russische Zolldirektion hielt streng darauf, daß die Heringe unbedingt sofort, wenn sie aus dem Schiff kommen, also voll belakt, zur Verwiegung gelangen, ein vorheriges Ablassen der Lake ist völlig ausgeschlossen. Das Zollamt ist auch bemüht, unreinliche Manipulationen zu verhüten." Aber auch wenn man diese Angaben als richtig anerkannte, blieben immer noch die russischen Importhäfen gegenüber den deutschen in der Zollbehandlung begünstigt, denn die Heringe wurden

nach ihrer Ankunft in den deutschen Häfen zunächst, soweit nötig, frisch belakt und dann erst nach dem Hinterlande versandt. Sie kamen also an der russischen Landgrenze in jedem Falle frisch belakt an, während die in den russischen Häfen eingehenden Sendungen ohne frische Belakung eintrafen. Hieraus mußten sich gegebenenfalls auch Unterschiede bei der Verzollung ergeben, da den russischen Behörden nicht zugemutet werden konnte, die Zollbereinigung in den Häfen erst nach der Neubelakung vorzunehmen oder bei der Zollbehandlung an der Grenze für die erfolgte Neubelakung einen Zollnachlaß zu gewähren.

„Erheblich beeinträchtigt wurde der Absatz nach Rußland durch die zollfreie Einfuhr über Archangelsk in den ersten Jahren dieses Jahrhunderts. Die zollfreie Heringseinfuhr in das Gouvernement Archangelsk blieb nicht, wie in dem deutsch-russischen Handelsvertrage vorgesehen, auf den Verbrauch in diesem Gouvernement beschränkt, sondern die zollfrei eingeführten Waren gelangten mißbräuchlich weit in das Innere Rußlands. Der Mißbrauch soll sogar soweit gegangen sein, daß in Archangelsk zollfrei eingeführte norwegische Heringe seewärts wieder nach Petersburg geführt wurden, wo sie als aus dem freien Verkehr Rußlands kommend, zollfrei eingingen. Hierbei ist zu beachten, daß der sonst in Rußland erhobene Zoll ungefähr 50 vom Hundert des Wertes der Ware ausmacht, und daß diese Tatsache zu weitgehenden Verkehrsverschiebungen zum Nachteil der ost- und westpreußischen Häfen führen mußte, und daß auf dem großen Umwege über Archangelsk nach russischen Gebieten weit im Innern und sogar nahe unseres Grenze abgesetzt wurde. Die Beschwerden der am deutschen Heringshandel nach Rußland beteiligten Kreise hatte 1906 Erfolg. Die zollfreie Einfuhr von gesalzenen Heringen über die Häfen des Gouvernements Archangelsk wurde grundsätzlich aufgehoben." (Nach den Berichten des Vorsteheramts d. Kfm. Danzig 1906.)

Mit einer Reihe größerer russischer Stationen standen die Plätze Königsberg und Danzig im Transitverkehr, d. h. die nach diesen Stationen bestimmten Sendungen Salzheringe gingen im Transitverkehr bis zum Bestimmungsort und wurden nicht an der Grenze sondern erst dort verzollt. Hierdurch fand im allgemeinen ein beschleunigter Durchgangsverkehr an den Grenzplätzen statt, der besonders im Sommer von großem Vorteil war. Es wurde der Wunsch von den Beteiligten ausgesprochen, daß Rußland alle großen Plätze dem Transitverkehr anschlösse, damit eine schnellere Beförderung der Heringe möglich würde.

Auch eine möglichst beschleunigte Verzollung an der Grenze wurde wiederholt gefordert. Für diejenigen Heringssendungen, die zunächst an einen Grenzspediteur zur Verzollung und Vornahme von Inkasso-

geschäften gingen und ungeteilt weiterversandt wurden, konnten auch Umsetzwagen gestellt werden. Der Frachtbrief mußte dann den Vermerk „Zur Weiterversendung nach Station . . . . tragen".

Jedoch wurde von den beteiligten Händlern nicht immer ein solcher Transitverkehr unter allen Umständen gewünscht, selbst dann nicht, wenn er technisch sich leicht durchführen ließ. Im Verkehr mit Odessa wurde wiederholt der gebrochene Verkehr mit Verzollung an der Grenze durch einen Spediteur vorgezogen, und es wurde als Grund hierfür angeführt: „Die Verzollung in Grajewo durch einen Spediteur vollzieht sich schneller als in Odessa. In Odessa kann die Verzollung nur durch einen Kaufmann erster Gilde erfolgen — dies sind die Empfänger meist nicht. — Die Verzollung in Odessa erfordert mehr Formalitäten und verursacht höhere Kosten als an der Grenze, besonders da das Steueramt freies Lager für drei Monate gewährte, wodurch die Einlösung der Frachtbriefe verzögert wurde." — Die Danziger Sendungen wurden fast nur an der Grenze verzollt.

Die Privatspediteure hatten bei der Verzollung besonders für den Königsberger Export Bedeutung, da sie nur auf den Stationen Eydtkuhnen und Grajewo zugelassen waren, wo sie neben der Verzollung auch die Verteilung der Sendungen an verschiedene Empfänger bewirkten. Danzig konnte seine Heringssendungen an den Grenzstationen Mlawa und Alexandrowo allein durch die amtlichen „Kommerziellen Agenturen" durchführen lassen. Über diesen Zustand hat sich Danzig stets beklagt und auch hierin einen Grund erblickt, daß Danzig an dem Aufschwung der deutschen Ausfuhr nach Rußland nicht in demselben Maße wie Königsberg teilgenommen hat.

Der verhältnismäßig hohe Zoll in Rußland hat, vgl. Tabelle XI, die Steigerung des Konsums nicht verhindert. Dieser Zoll war nicht lediglich Finanzzoll, sondern auch Schutzzoll für die bedeutende Fischerei im Kaspischen und Asowschen Meer und den wenig umfangreichen Heringsfang im Weißen Meer und an der Murmanküste. Sollte das neue Rußland und Polen die Salzheringszölle und Frachtsätze nicht sehr hoch ansetzen, so dürfte die Nachfrage in diesen Ländern nach Salzheringen wieder den alten Umfang annehmen, sobald geordnete Zustände eingetreten sind. Über den Anteil Königsbergs und Danzigs an der Versorgung dieser Gebiete mit Salzheringen jedoch wird die zukünftige Handelspolitik entscheiden.

Gebräuche

im

Königsberger Großhandel mit gesalzenen Heringen.

---

§ 1.

Als ortübliche Löschplätze für gesalzene Heringe in ganzen Schiffsladungen gelten im Königsberger Hafen die Plätze an dem rechten Pregelufer von der die Verbindung zwischen der 4. Krahnquergasse und dem Neuen Graben unterhaltenden Fähre ab stromaufwärts am Bollwerk, an der Heringsbrücke und am Hundegatt. Andere Löschplätze dürfen nur mit Einwilligung sämtlicher Empfänger angewiesen werden.

Tourdampfer mit Teilladungen von gesalzenen Heringen löschen, soweit nicht von der Zoll- oder Hafenpolizeiverwaltung eine andere Stelle bestimmt ist, an ihren üblichen Löschplätzen.

§ 2.

Für alle Verkäufe ab Königsberg ist Königsberg Erfüllungsort für Lieferung und Zahlung.

§ 3.

Die Zuteilung der Ware an die Käufer erfolgt in der Reihenfolge, wie sie auf dem Stapel liegt oder von Bord kommt.

§ 4.

Einlagerung und Ablieferung der von russischen Kommissionären gekauften Heringe erfolgen auf Kosten der Verkäufer.

Die Heringe müssen auf ein geeignetes Lager genommen und gegen Feuersgefahr versichert werden.

Die Gefahr der Verschlechterung und des Verderbens während der Lagerung trägt der Käufer.

§ 5.

Die Lagerung der Heringe (§ 4) erfolgt im ersten Monat unentgeltlich. Für jeden folgenden Monat werden für Lagerung, Feuerversicherung, Zinsen, Umstapeln, Belaken und Ausbinden der gelagerten Tonnen 30 Pf. für die Tonne berechnet.

§ 6.

Die Abnahme der von russischen Kommissionären gekauften Heringe kann zwar nach und nach, muß aber im Laufe von sechs Monaten und spätestens bis zum Schluß der laufenden Saison erfolgen.

§ 7.

Bei weichenden Preisen oder bei Gefahr im Verzuge ist der Verkäufer berechtigt, von dem russischen Käufer Sicherstellung zu verlangen. Erfolgt diese nicht, so kann der Verkäufer die Ware zur Deckung gegen weiteren Schaden acht Tage nach entsprechender Benachrichtigung des Käufers in öffentlicher Versteigerung verkaufen. Für den entstehenden Preisunterschied bleibt der Käufer dem Verkäufer verantwortlich.

§ 8.

Mangels einer Vereinbarung über die Beschaffenheit hat der Verkäufer Ware von Durchschnittsqualität nach den jeweiligen Fangergebnissen zu liefern.

Bei Crownbrand-Heringen übernimmt der Verkäufer nur die Gewähr, die durch den amtlichen Stempel bedingt wird.

§ 9.

Unter schottischen Crownbrand-Heringen werden Heringe verstanden, die den amtlichen Crownbrand-Stempel der Fishery Board for Scotland tragen.

Unter schottischen nordischen Crownbrand-Heringen werden Heringe verstanden, die von den nördlich Arbroath gelegenen Stationen Schottlands einschließlich dieses Ortes, sowie von den Orkney- und Shetland-Inseln kommen.

Unter schottischen südlichen Crownbrand-Heringen werden Heringe verstanden, die in den schottischen Hafenplätzen von Arbroath ausschließlich

bis Berwick on Tweed einschließlich und in denjenigen englischen Häfen gesalzen sind, welche zum gegenwärtigen Wirkungskreis des Fishery Board for Scotland gehören.

§ 10.

Die Lieferung erfolgt, wenn nichts anderes vereinbart ist, in ganzen Fässern. Unter Faß ist die in den einzelnen Fang- und Ausfuhrplätzen zur Verwendung gelangende handelsübliche Art der Gebinde zu verstehen.

§ 11.

Ist die verkaufte Menge mit „zirka" oder „ungefähr" angegeben, so ist der Verkäufer berechtigt, bis zu 5 vom Hundert über oder unter der der angegebenen Menge zu liefern.

§ 12.

Verkäufe nach dem Inland erfolgen gegen drei Monate Ziel oder Kasse mit 1½ vom Hundert Abzug, nach dem Ausland gegen Kasse mit 1¼ vom Hundert Abzug.

Ist bei Wasserverladungen für Rechnung russischer Käufer Zahlung gegen Dokumente vereinbart, so hat der Verkäufer Konnossement oder Ladeschein zu übergeben. Außerdem ist der Verkäufer berechtigt, die Ware zum Fakturenwert unter Zuschlag von mindestens 10 vom Hundert für Rechnung des Käufers zu versichern.

§ 13.

Ist prompte Lieferung vereinbart, so hat die Anlieferung der Ware innerhalb 14 Tage, ist sofortige Lieferung vereinbart, so hat die Anlieferung der Ware innerhalb drei Tage zu erfolgen.

Ist Lieferung innerhalb eines bestimmten Zeitraumes vereinbart, so hat der Verkäufer das Recht, den Zeitpunkt zu bestimmen, an welchem innerhalb des vereinbarten Zeitraumes die Lieferung stattfindet.

Ist Lieferung auf Abruf innerhalb eines bestimmten Zeitraumes vereinbart, so hat der Käufer die Ware vom Verkäufer unter Gewährung einer Lieferungsfrist von acht Werktagen abzurufen.

§ 14.

Die Bezeichnung „Anfang" eines Monats umfaßt die Zeit vom 1. bis 10., „Mitte" die Zeit vom 11. bis 20. und „Ende" die Zeit vom 21. bis zum letzten des Monats.

§ 15.

Bei Verkäufen nach Eröffnung der Schiffahrt hat der Verkäufer die Ware innerhalb vierzehn Tage nach Eröffnung der Schiffahrt zur Verladung zu bringen.

§ 16.

Die Seeschiffahrt gilt als eröffnet:

a) für Segelschiffe, sobald diese ohne Hilfe von Dampfschiffen,

b) für Dampfschiffe, sobald diese ohne Hilfe von Eisbrechern zwischen Königsberg und Pillau verkehren können.

Der Tag, an dem hiernach die Seeschiffahrt als eröffnet gilt, wird vom Vorsteheramt der Kaufmannschaft durch Aushang der bezüglichen Anzeige der Königlichen Hafenpolizeiverwaltung in der Börse bekannt gemacht.

Die Binnenschiffahrt gilt als eröffnet, sobald die zu befahrenden Wasserstraßen eisfrei sind.

Bei Verkäufen zur Verladung bei „Schiffahrtsschluß" ist der Verkäufer zur Verladung berechtigt, sobald irgendeine Eisgefahr vorhanden oder für die Binnenschiffahrt Schleusensperre angezeigt ist, jedoch spätestens am 15. November.

§ 17.

Die Preise verstehen sich mangels entgegenstehender Vereinbarung bei Verkäufen nach dem Auslande unverzollt, bei Verkäufen nach dem Inlande verzollt für $^1/_2$, $^2/_2$ und $^4/_4$ Faß.

§ 18.

Bei Verkäufen nach erfolgter Besichtigung durch den Käufer oder dessen Beauftragten gilt die Ware als „besehen und akzeptiert". Dem Käufer steht in solchen Fällen ein nachträglicher Anspruch wegen Qualitätsmängel nicht zu.

§ 19.

Liefert der Verkäufer vom Käufer vorher nicht besichtigte Ware von nicht vertragsmäßiger Beschaffenheit, so kann der Käufer nicht Wandelung, sondern nur Minderung des Kaufpreises gemäß dem Gutachten beeidigter

Sachverständiger verlangen, es sei denn, daß nach deren Gutachten die gelieferte Ware infolge des Mangels bedungener besonderer Eigenschaften als eine andere als die gekaufte anzusehen ist.

Die vorstehenden Bestimmungen sind als „Gebräuche im Königsberger Großhandel mit gesalzenen Heringen" von uns anerkannt worden.

Königsberg, den 6. März 1912.

Vorsteheramt der Kaufmannschaft.

Beer. Otto Meyer.

Geschäftsbedingungen

des Vereins der

Kommissionäre für den Heringsexport nach Rußland

E. V.

Mit Gültigkeit vom 1. Mai 1913.

Im Verkehr zwischen Königsberg Pr. und Rußland.

§ 1.

Die Mitglieder dürfen in keinem Falle Kassa-Skonto oder Rückzahlungen von Courtage gewähren. Nur wenn Zahlung des Fakturenbetrages sogleich am Tage der Verladung in Königsberg geschieht, kann ein Kassa-Skonto bis 1% gestattet werden. Ferner kann im Verkehr mit den Warschauer und Lodzer Kunden, sofern die Verladung ausschließlich nach diesen beiden Stationen erfolgt, ein Kassa-Skonto von ½% gewährt werden.

§ 2.

Verzugszinsen müssen vom Tage der Verladung ab mit 9% berechnet werden. Geschieht Zahlung innerhalb 30 Tagen, so kann von einer Erhebung von Zinsen abgesehen werden. Für Sendungen, die gegen Wechsel geladen werden, müssen 9% Zinsen vom Tage der Verladung ab berechnet und sämtliche Inkasso-Spesen zu Lasten des Kunden in Rechnung gebracht werden.

§ 3.

Kredite bei freien oder gegen Wechsel gehenden Sendungen dürfen höchstens für die Dauer von 60 Tagen bewilligt werden. Bei weiten Strecken können die Kredite bis auf 75 Tage ausgedehnt werden.

§ 4.

Für Verladespesen usw. müssen den Kunden in Rechnung gestellt werden:

für einen ganzen Wagen mindestens	3,50 ℳ
für einen halben Wagen mindestens	2,— ℳ
für kleine Sendungen per To.	0,06 ℳ

Depeschenauslagen werden besonders berechnet.

§ 5.

Erfolgt die Verrechnung mit den Kunden in Rubeln, so ist bei kurzfristiger Regulierung (innerhalb 30 Tagen) der jeweilige Berliner Tageskurs minus 50 Pf., bei langfristiger Regulierung der Berliner Tageskurs minus 1 ℳ per 100 Rubel zugrunde zu legen.

§ 6.

Die Mitglieder sind verpflichtet, Wechselproteste und Zahlungseinstellungen ihrer Kunden unverzüglich dem Vorstande oder den Vertrauensmännern zur Kenntnis zu bringen.

§ 7.

Der Vorstand ist verpflichtet, Fälle zu § 6 in die Sperrliste einzutragen und sämtlichen Mitgliedern unverzüglich durch Zirkular bekannt zu geben; desgleichen, wenn nach erfolgtem Vergleich mit den Vereinsmitgliedern die Sperre aufgehoben wird.

§ 8.

Die Mitglieder sind berechtigt, bei Überschreitung der 60 bzw. 75 tägigen Zahlungsfrist und ferner bei Differenzen jeder Art zwischen ihnen und ihren Kunden die Intervention des Vorstandes nachzusuchen.

§ 9.

Der Vorstand ist berechtigt, solche Kunden auf die Sperr- bzw. schwarze Liste zu bringen, die die Intervention des Vorstandes in den zu § 8 aufgeführten Fällen ablehnen oder nicht berücksichtigen, sowie wenn sie den Vereinsinteressen zuwiderhandeln.

§ 10.

Die Mitglieder sind verpflichtet, mit solchen Kunden Geschäftsverbindungen zu lösen bzw. nicht anzubahnen, die auf die Sperr- bzw. schwarze Liste gekommen sind. Diese Unterbindung aller geschäftlichen Transaktionen richtet sich:

a) gegen jeden direkten Verkehr mit den gesperrten Firmen selbst,
b) gegen jeden indirekten Verkehr mit diesen Firmen, wenn sie nach erfolgter Zahlungseinstellung ihren Besitz auf den Namen anderer Personen übertragen oder ihre Firmen ändern und die so fingierten neuen Firmen Aufträge erteilen,
c) gegen dritte Personen, die sich von den gesperrten Firmen oder ihren fingierten Geschäftsnachfolgern als Deckadresse benutzen lassen.

§ 11.

Für alle Verkäufe ab Königsberg ist Königsberg Erfüllungsort für Lieferung und Zahlung.

§ 12.

Bei etwaigen Differenzen jeder Art unterwerfen sich beide Teile dem Schiedsspruch der Arbitragekommission des Vereins der Kommissionäre für den Heringsexport nach Rußland.

§ 13.

Die Abnahme der von russischen Kunden gekauften Heringe kann zwar nach und nach, muß aber im Laufe von sechs Monaten und spätestens bis zum Schluß der laufenden Saison erfolgen. Der erste Monat ist lagergeldfrei, für jeden angefangenen folgenden Monat wird ein Lagergeld von 30 Pf. per Tonne berechnet.

§ 14.

Bei weichenden Preisen oder bei Gefahr im Verzuge ist der Kommissionär berechtigt, von dem russischen Kunden Sicherstellung zu verlangen. Erfolgt diese nicht, so kann der Kommissionär die Ware zur Deckung gegen weiteren Schaden acht Tage nach entsprechender Benachrichtigung des Kunden in öffentlicher Versteigerung verkaufen. Für den entstehenden Schaden bleibt der Kunde dem Kommissionär verantwortlich.

§ 15.

Verstöße gegen Bestimmungen zu §§ 1—6 und 10—12 werden gemäß §§ 8 und 11 der Satzung seitens des Vorstandes, dessen Entscheidung endgültig ist, unter Ausschluß des Rechtsweges, durch Geldstrafen bis 500 ℳ bzw. durch Ausschluß aus dem Verein geahndet.

Im Verkehr zwischen Danzig und Rußland.

§ 1.

Die Mitglieder dürfen in keinem Falle Kassa-Skonto oder Rückzahlungen von Courtage gewähren. Nur wenn Zahlung des Fakturenbetrages sogleich am Tage der Verladung in Danzig geschieht, kann ein Kassa-Skonto bei 1% gestattet werden.

§ 2.

Verzugszinsen müssen vom Tage der Verladung ab mit 9% berechnet werden. Geschieht Zahlung innerhalb 30 Tagen, so kann von einer Erhebung von Zinsen abgesehen werden. Für Sendungen, die gegen Wechsel geladen werden, müssen 9% Zinsen vom Tage der Verladung ab berechnet und sämtliche Inkasso-Spesen zu Lasten des Kunden in Rechnung gebracht werden.

Bemerkung! Im Verkehr mit den Warschauer und Lodzer Kunden, sofern die Verladung ausschließlich nach diesen beiden Stationen erfolgt, haben die §§ 1 und 2 keine Gültigkeit und bleiben die bisherigen Danziger handelsüblichen Bedingungen in Kraft.

Im Verkehr mit den zehn Gouvernements Russisch-Polens außer Warschau und Lodz treten die §§ 1 und 2 vollinhaltlich in Kraft, jedoch mit folgenden Zusatzbestimmungen: für Ware, welche die Kunden nach erfolgtem Kauf auf Lager halten, kann die Berechnung von Zinsen in Wegfall kommen, sofern die Abnahme dieser Ware innerhalb 60 Tagen erfolgt. Geschieht die Verladung später als nach 60 Tagen, so müssen von diesem Tage ab bis zum Tage der Zahlungsleistung 9% Verzugszinsen zugeschlagen werden. Für den ersten Monat wird Lagergeld nicht berechnet, für jeden angefangenen folgenden Monat werden dagegen 30 Pf. per Tonne in Rechnung gebracht.

§ 11.

Für alle Verkäufe ab Danzig ist Danzig Erfüllungsort für Lieferung und Zahlung.

§ 12.

Bei etwaigen Differenzen jeder Art unterwerfen sich beide Teile dem Schiedsspruch der Arbitragekommissionen des Vereins der Kommissionäre für den Heringsexport nach Rußland in Königsberg i. Pr. oder Danzig.

§ 13.

Die Abnahme der von russischen Kunden gekauften Heringe kann zwar nach und nach, muß aber im Laufe von sechs Monaten und spätestens bis zum Schluß der laufenden Saison erfolgen. Der erste Monat ist lagergeldfrei, für jeden angefangenen folgenden Monat werden an Lagergeld 25 Pf. per Tonne erhoben und außerdem Zinsen vom Tage des Kaufs zugeschlagen.

Die Paragraphen 3 bis 10, 14 und 15 stimmen mit denjenigen der Königsberger Geschäftsbedingungen überein.

G. Pätz'sche Buchdruckerei Lippert & Co. G. m. b. H., Naumburg a. d. S.

HD
9469
H43G48

Siltmann, Bruno
Der salzheringshandel

PLEASE DO NOT REMOVE
CARDS OR SLIPS FROM THIS POCKET

UNIVERSITY OF TORONTO LIBRARY